金融人

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

COAY Books

目录
Content

- 第一章 投名状（1）
- 第一章 投名状（2）
- 第一章 投名状（3）
- 第一章 投名状（4）
- 第一章 投名状（5）
- 第一章 投名状（6）
- 第一章 投名状（7）
- 第一章 投名状（8）
- 第一章 投名状（9）
- 第一章 投名状（10）
- 第一章 投名状（11）
- 第一章 投名状（12）
- 第一章 投名状（13）
- 第一章 投名状（14）
- 第一章 投名状（15）
- 第一章 投名状（16）
- 第一章 投名状（17）
- 第一章 投名状（18）
- 第一章 投名状（19）
- 第二章 甲方乙方（1）
- 第二章 甲方乙方（2）
- 第二章 甲方乙方（3）
- 第二章 甲方乙方（4）
- 第二章 甲方乙方（5）
- 第二章 甲方乙方（6）
- 第二章 甲方乙方（7）
- 第二章 甲方乙方（8）
- 第二章 甲方乙方（9）
- 第二章 甲方乙方（10）
- 第二章 甲方乙方（11）

- 第二章 甲方乙方（12）
- 第二章 甲方乙方（13）
- 第二章 甲方乙方（14）
- 第二章 甲方乙方（15）
- 第三章 阳光灿烂的日子（1）
- 第三章 阳光灿烂的日子（2）
- 第三章 阳光灿烂的日子（3）
- 第三章 阳光灿烂的日子（4）
- 第三章 阳光灿烂的日子（5）
- 第三章 阳光灿烂的日子（6）
- 第三章 阳光灿烂的日子（7）
- 第三章 阳光灿烂的日子（8）
- 第三章 阳光灿烂的日子（9）
- 第三章 阳光灿烂的日子（10）
- 第三章 阳光灿烂的日子（11）
- 第三章 阳光灿烂的日子（12）
- 第三章 阳光灿烂的日子（13）
- 第三章 阳光灿烂的日子（14）
- 第三章 阳光灿烂的日子（15）
- 第三章 阳光灿烂的日子（16）
- 第三章 阳光灿烂的日子（17）

第一章 投名状（1）

严正告诉自己两件事：第一，以后任何决定，不在酒桌上做；第二，“兄弟”，不是叫出来的，是做出来的。

初夏的北加州，天高气爽，阳光一如既往地照在身上，温暖而舒适。在圣马特奥市(San Mateo)一座办公楼的二层会议室里，一位年过六十的白人长者正用他缓慢而平和，但又十分坚定的话语主宰着会议，“很抱歉各位，我要提前声明一下，今天的会议我们只有30分钟的时间，因为我接下来要赶飞机到伦敦去开会。”

其实，能够进入这个会议室，能够有机会和这位老者一起开会，本身已经是件很不容易的事。如果说在eBay（世界第一大网上拍卖网站）上可以将和股神巴菲特午餐的机会拍卖到 150万美金，那么在这个会议室和这位老者的会议，也应该至少能够拍卖到 100万美金。

老者微笑着补充了一句，希望能够缓和一下气氛，让坐在他对面的三个略显忐忑不安的年轻人放松下来：“当然，你们也不需要太着急，可以慢慢讲。如果有必要，我们可以再延长一些时间，飞机会等我的，那是我自己的飞机。”

这三个人同时对老人笑了一下，表示着自己的尊重和谢意，开始了他们的演讲。

会议室里的人都很尊重这位老先生，当然不仅仅是因为他身后的财富。美国是个崇尚白手起家的国度，也是一个崇尚成功、崇尚财富的国家。在北加州的帕洛阿尔托(Palo Alto)的街道上，说不定你随便一抬头，就会碰到几个百万乃至千万富翁。从20世纪90年代末开始的经济飞速发展在这片土地上造就了太多的富翁。而面前这位老先生呢?财富对他来说可能只是一堆数字——一些衡量他成功的数字。在过去的20年间，这位老先生曾经创立或参与创立过 15家高科技企业，而这些企业最后全部在纳斯达克上市了。在这个财富高度集中的地区，拥

有私人飞机似乎不是什么难事，但像这位老者这样拥有私人的洲际飞机，能够随时飞越大洋，似乎不是每个人都能做到的。

坐在老者对面的三个中国留学生清楚地了解这一切。“机遇是留给有准备的人”这个道理他们当然明白。走进这个会议室前，他们就已经将这位老者的经历了解得一清二楚。更重要的是，如何将自己要讲的东西和这位老者的经历结合起来，吸引住他的注意力，他们也已经烂熟于胸。走进这个会议室最终的目的是希望这位老者能够对他们接下来要讲的商业计划感兴趣，这才是此行的目的。没有敢奢望这位老者能够直接投资给他们的项目，这三个年轻人的目标就是希望这位老者能够把这个计划、这个团队介绍给其他的天使基金或是风险投资。要知道，这位老者的名字就意味着未来投资人的认可。在这个非常看重推荐作用的风险投资领域，他的推荐就是得到风险投资商那张支票的第一步，可能也是最为关键的一步。

不可避免的紧张随着演讲的开始而迅速消失了。三个年轻人用他们娴熟的英文讲解着一页页幻灯片上翔实的数据、严谨的推理和成熟的设想。用他们的激情、执著、自信和训练有素为在场的每个听众勾画着一个美丽的前景。

三个年轻人自信地微笑着，因为他们相信一分耕耘一分收获。在过去的 6个月间，他们三个人每天往返于洛杉矶大学(Los Angeles University，简称LAU)和尔湾大学(Irvine University，简称IU)两所大学的图书馆之间。早上8点到8点半的咖啡厅，下午1点到2点的比萨饼店，和凌晨1点到2点的吉野家夜宵，这是他们三个人每天除了上课、睡觉外唯一的休息地点。幻灯片上精准的市场数据分析，竞争对手比较，以及未来企业发展方向都是在这辛苦的工作中获得的。

第一章 投名状（2）

三个年轻人的默契配合让与会者频频点头。这种默契的基础是近乎苛刻的训练。正在演讲的这个商业计划书在他们的脑海中共有四个版本，分别是1分钟版、5分钟版、15分钟版和30分钟版，分别适合不同场合的演讲。其中1分钟版和5分钟版的演讲都是由一个人来完成的。1分钟版也叫电梯间演讲（Elevator Speech），意思就是：团队中的任何一个人在电梯间内碰到了潜在的投资人的情况下，在这短短1分钟甚至是半分钟内，就要迅速完成演讲，同时吸引住对方的注意力和兴趣。按照三个人现在的情况，对于1分钟和5分钟这两个短版本的演讲，如果把这三个人分开来，让他们同时开始演讲，三个人结束时的误差绝对不超过一秒钟，因为平时的训练都是用秒表来计算的。而15分钟版和30分钟版的演讲则是由三个人共同完成的，每个人讲述自己负责的部分，配合幻灯片上的图表和数字，能够更详细生动地来讲述整个商业计划书。同样，这样分工合作的配合也是平时在秒表的帮助下完成的。

当然，这并不是他们三个年轻人第一次面对投资人来做演讲。确切地说，这是他们第23次面对投资人，充满激情地来展现自己的梦了。加州是个充满了机遇的地方，无数的投资人手握支票本，随时准备为一个个未来的年轻富翁们开出他们所需的第一桶金；同时，加州又是一个充满挑战和竞争的地方，每年摆在每一个资深投资经理桌上的商业计划书，都会超过1000份，其中能够被投资经理仔细阅读的，也就是 150到200份。每一份计划是否能够被仔细地阅读的机会可能就在开始的几分钟里。

这三个年轻人是自信的，虽然此前的22次尝试并没有获得那张梦寐以求的支票。他们自信，因为此前他们见过的每一位投资人都给予了他们很高的评价，认可了他们的商业计划；因为他们此前已经凭借自己的出色表现，获得了洛杉矶大学和尔湾大学两所学校的商业计划

书大赛的两个第一名，并获得了 10万美元的奖金。这不但是第一次由华人团队获得商业计划书大赛的第一名，更是历史上第一次由同一个团队同时获得两个学校商业计划书大赛的第一名。而他们的事迹也已经被当地的华人媒体争相报道。现在，他们所要做的就是找到天使投资，让他们能够把他们在商业计划书中描述的梦想变成现实。他们相信：成功，就在下一次的努力中。

这三个人，是三位在美国读 MBA的中国留学生，也是后来被大家称为“三个火枪手”的三个充满激情、执著自信的年轻人：西门振华、严正和石剑锋。

西门振华（Tim Xi），出生于中国湖北武汉，是三个人中的老大哥，年龄比另外两个人整整大出一轮。一米八的大个子，魁梧的身材，浓眉大眼，年轻时曾是学校交响乐团的首席小提琴手。为人风流倜傥，充满激情。Tim是公司创始人、首席执行官（CEO），负责公司整体运作和投资商关系。Tim毕业于华中大学，毕业以后到法国留学，在那里获得了自己的理学硕士和博士学位，在法国最大的石油公司工作了10年后，以杰出人才的身份移民到美国。当时在美国加州尔湾大学 MBA就读。在这三个人中，Tim是激情的代表，高昂的声调、有力的手势和煽情的言语一直都是他的标志。

严正（Zheng Yan），在北京出生，在北京长大，却看不出是典型的北京人。一米七八的身高，匀称的身材，传统的中国英俊男子长相，两道标准的剑眉，圆润的眼睛。温和、干净、绅士，一直是女孩子们心中的白马王子。严正是公司创始人、产品及技术副总裁（VP Product/ CTO），负责公司产品、市场和销售。严正毕业于北京大学，在中关村闯荡了数年后来到美国，在尔湾大学读 MBA，和Tim是同班同学。和 Tim两人一起在图书馆开始了整个项目的策划和发展。始终挂在脸上的淡淡而迷人的微笑，是严正自信而淡定性格最好的注释。

第一章 投名状（3）

石剑锋(Steven Shi)，在武汉长大的上海人。一米八八的个子让人很难把他和那个整天与细小数字打交道的职业联系到一起。仔细、认真，做事一丝不苟。财务专业的出身让他对自己的生活节俭到近乎苛刻。Steven是公司创始人、首席财务官（CFO），负责公司的财务。Steven毕业于上海交大，后来到上海的著名会计公司毕马威（KPMG）从事财务工作。当时在美国加州洛杉矶大学 MBA在读。Tim和Steven两家是世交，儿时的 Steven就把住在对门的大哥 Tim视作自己未来的榜样，立志要像 Tim大哥一样博学多才，一样讨女孩子喜欢。多年后，Steven终于如愿在南加州和这位大哥一起开始创业。多年的财务工作和上海人的精明在 Steven身上有着深深的烙印：严格细致，精打细算。

三个性格专长都差异迥然，却又互补到几乎完美的年轻人，一个投资人欣赏的创业团队，一个充满无限前景的梦想，会议室里的听众都被深深地打动着。

飞往伦敦的飞机迟了半个小时起飞，老者破例给了他们更多的时间来展示他们的想法。以他多年纵横商海的经验和敏锐的商业敏感，老者意识到这是个好的商机、好的市场机会。但同时，老者也意识到这个商业机会为时尚早，还需要一些时间来让市场完全接受。在高度赞扬了这三个年轻人后，老者表示将来一定会有机会和他们合作。

老者出发前，留给他们三个最后一句话："我们还会见面的，一定！"

老者没有食言，因为他是个商人，商人是不会放掉任何一个好的商机的，只是要等到一个好的时机。

***

"嗯，这下应该够吃一个礼拜的了吧！该马上回去了，明天要交的paper（家庭作业）还没写完呢，得抓紧！要不写完了发给 Tim时，他

没时间加工一下，一定又会简单地改个自己的名字就一起交上去了。这样实在太不好了！”

严正自言自语地走出位于Culver大街和Walnut大街交叉口的麦当劳，钻进自己的车子。黑色的Pontiac（庞蒂克）轿车在他手中开得像跑车一样，飞驰在Irvine（尔湾市）的 Culver大街上。

严正一边轻松熟练地驾驶着自己的车辆在车流中穿梭，一边笑着对自己说：“我的驾驶技术这么好，不当个司机真是有些浪费呀！等到衣食无忧的那一天，我一定要去做个出租车司机，享受那种自由自在和每天驾驶的乐趣！而且还是个会英文的司机，多有优势！”

看了一眼并排摆放在副驾驶座位上的 8个外卖的巨无霸，严正自嘲地摇了摇头，“衣食无忧，看来还是要等一段时间了。现在，还是得靠这些来充饥呀！想想真是搞不懂，到底是老美精明，还是我们中国人精明呢？”

来美国两年了，严正还是异常喜欢这种所谓的垃圾食品——麦当劳的汉堡巨无霸。可是4□99美元一个的价格换算成人民币就太贵了，尤其是对于一个暂时没有收入的留学生。所幸的是，老美的市场促销活动到处都定期举行，麦当劳也不例外。本周的促销活动就是巨无霸打折，99美分一个，仅相当于平时价格的两折。而对这种优惠唯一的限定，就是每人每次限购一个。这个也好办，多去几次就可以了！每次进门买一个，出门放到车里，再进门买一个，这样就不算违规了。

“想想出国前在北京时，每天吃鲍鱼鱼翅也从不计较价格，谁会像现在这样呢？为了这个打折的巨无霸，都跑了四家麦当劳了，太没面子了！”想着刚刚服务生怪异的眼神，严正觉得自己的脸微微红了一下，下意识地猛踩了一脚油门。“不管了，先回去饕餮它一个再说！”

第一章 投名状（4）

很快，严正就回到了自己在学校租的学生公寓。

学校提供的学生宿舍条件很好，每月 750美金可以租到一个类似国内连排别墅的公寓，这个价格仅相当于校外同等条件租房价格的一半。楼下是一个很大的客厅和厨房，楼上是两间卧室。房间内可以高速上网，水电免费。卧室不大不小，但很整洁，而且是铺好了地毯的。房间内唯一引人注意的地方就是家具的颜色有些跳跃，那是因为这些家具都是来自不同的主人。留学生的家当多数都是别人送的，或是从垃圾站捡来的，所以也就没办法要求它们的色彩搭配了。一个月后，它们也许又会被送到下一届哪个学生的家里了。

“是呀！一个月后，这些家具一定会有个安身之处，而我呢？”严正把这一周的午餐放入冰箱，回到楼上自己的卧室。严正走到墙上一面大大的白板前，浏览着上面贴着的两个学校商业计划书大赛一等奖的奖状，以及各种当地媒体对他们的事迹报道的剪报。白板上画着23个小天使，每个天使的下面写着一个名字，那里有加州有名的天使投资商、风险投资商、有名的华人企业家、知名企业家的名字。严正拿起笔，在第23个小天使旁边画了个笑脸，却在翅膀上画了个叉，和前面的22个一样。

“以后一定会有合作的机会，是呀！一定会，只是我们能不能撑到那个时候呢？”严正一边重复着前几天在 San Mateo见的那位老者的话，一边在这个名字下重重地画了两条线。可能他自己都没有意识到，脸上的微笑此时已经换成了微微皱起的眉头。

“你们的计划非常 impressive（印象深刻），其中的实施方案中如果能够加入更多和Local（当地）政府的合作细节就会更好了。”严正重复着老者离开前又转回身说的最后一句话。“这个老头，果然厉害，一眼就看到我们计划中一直在刻意回避的问题。”

大学毕业以后，严正就离开了自己所学的物理专业，加入了国内的一家有名的 IT企业。4年时间，从最底层的销售做到了市场总监。离开时，严正已经是负责两个产品线的市场总监，做到了全国每年 2个亿的销售额，管理着全国 30人的销售团队。他比更多的销售人员都深深地知道，在中国做生意，如果有了政府的支持，不管是地方政府还是中央政府的扶持，生意就事半功倍了。这也是为什么“关系”这个词在英语中都成了外来词语，“Guanxi”，很多想到中国做生意的外国人都已经明白了这个词的含义。而自己商学院的国际经济的教授还专门用了一个上午来给自己的 MBA学生讲解这个词的意义。

在严正他们的商业计划书中，也专门提到了这方面的计划：如何利用政府的支持来推广他们的市场计划。很多投资人都很看重这一点。其实，他们三个都明白：如果在这里放几个真实的和政府的合约，那效果将远远强于他们现在这个近乎完美的计划。但毕竟这个商业计划是在美国写出来的，他自己也离开中国大陆两年了，Tim更是10多年没有回过中国了，拿到这些真实的合约又谈何容易？在整个商业计划书中，关于政府支持的这个部分，也就成了运用一般将来时而不是现在完成时最多的地方。严正想：那些“我们将和某政府签订协议”或是“我们会利用当地政府的扶持”的词语，如果能够改成“我们已经同××政府签订了××协议”，或许这第23个天使就真的变成一个天使，给他们签了一张巨额支票。毕竟这是真正的商业社会，投资人的钱当然希望能够在最短的时间内产生效益了！

第一章 投名状（5）

想到这里，严正下意识地在白板上写下了“关系”这个词和几个美金符号，微笑又悄悄地爬上了他的嘴角。

随后，严正又在白板上一口气画了六个小天使。

“今年我29岁，是不是也要等到第29次的尝试，才能碰到一个真正的天使呢？”

*****

晚上，和已经完成的作业一起进入 Tim邮箱的，是一份关于尽快建立与中国地方政府合作的建议书。

其实，Tim也一直在考虑着同样的问题。他一边漫不经心地修改着那份严正已经完成了的作业上的名字、版式和字体，一边在脑海中快速寻找着，希望想起一两个能够放在商业计划书上醒目的名字，一两个能够更加吸引投资人眼球的“关系”。

3分钟后，Tim把作业存档，发送了出去。除了名字和字体，其他一点也没有改动。

“真是不明白，对于一个41岁的成功企业家，MBA教育应该是提供更多的和商界人士见面的机会，更多的投资洽谈会，整天弄这些数学作业有什么意思！还有上学期的期末考试，3个小时内写完6篇论文，简直就是在考打字水平。我平时的文件都是秘书打的，我怎么会打字呢？”想着上学期末的那次考试，Tim不禁无奈地笑了笑。

鼠标像是自动的一样，双击打开了那份已经熟得不能再熟的 PPT（幻灯片演示文档）文档。Tim又开始一页页地读起来。

“我们的顾问团够强大了：纳斯达克某上市公司前任CEO；美国总统智囊团成员；新闻集团现任高级副总裁；全球最大内存厂商现任总裁；亚洲最有影响力一百人第一名；IBM亚太区市场总监。”

这些名字都是真实的，而不是仅仅列在这里充充门面就完事了的。这些知名的企业家都曾当面同意过把他们的名字加入到公司的顾

问团，也愿意在适当的场合来给这个团队进行推荐。其实，不只是在中国，在美国的商业社会，也同样是讲“关系”的，或者更准确地说，是推荐的作用。通过参加学校里的商业计划书大赛，Tim和严正认识了很多的评委。这些评委都是来自南加州地区有名的企业，是很多大公司的高层管理人员。再加上两人在学校里的Mentor（尔湾大学 MBA学院给学生提供的一个服务，为在校生安排一个当地知名的企业家作为课外辅导员，一对一进行辅导）和他们自己认识的关系，当然少不了他们出色的商业计划作为基础，两个月间，他们已经成功邀请了不少的商界名人加入到自己的顾问团里面。

“人都多到要撤下来几个了，怎么还是觉得整个计划书差一点什么呢？”Tim不解地摇了摇头。

时钟敲了10下，Tim的电话也如约响了起来。他们三个人的手机电话按照促销计划，都是每天晚上10点到第二天早上6点间拨打免费的。每天的这个时候，如果不在一起，他们三个一定会开个电话会议，来个头脑风暴，把自己想明白的、想不明白的事放在一起讨论一下。很多精彩的决定都是在这个时候被激荡出来的。

Tim率先发言了，“Yan，收到你的建议书了，我也在考虑该如何加入更多的Government Relationship（政府关系）部分。”

严正答道：“是呀！我想了一个晚上了，我以前在国内的关系和客户可以说是各行各业都有，但是政府关系这一块好像还是欠缺一些。”

Tim说：“我父亲的学生倒是有一些在中国的政府部门工作的，我晚点去问问他。”Tim的父亲以前曾是国内的一所大学老师。“就是不知道他们能不能管用。”

第一章 投名状（6）

Steven也跟着说：“我以前在毕马威的很多同事都是做政府项目的，我也可以问问。”Steven在这样的场合总是比较少发言的。

电话会议持续了近半个小时，三个人不断地列举着自己直接或是间接认识的中国政府官员；然后是自己的同学、同事，同学的同学，同事的同事；最后是同学的同事、同事的同学。他们努力寻找着任何可能和中国政府有所关联的关系。似乎几天前老者的一席话让他们茅塞顿开，又似乎让他们迷失了方向。

“等等，我们好像是想歪了。我们并不是要放几个国内高官的名字在我们的计划书里就结束了。就算那样得到了天使的投资，又怎么样呢？拿到投资不是目的，而应该是手段，是一个事业开始的基础。我们是真的要做成我们的计划的！”严正一边把手机插上充电器，一边恍然大悟地大声喊着。

Tim也跟着说：“对呀！我们这已经不再是对着学校大赛的Judge（评委）作演讲了，我们是在做一个真实的公司，A real project（一个真实的项目）。我们财务报表上第三年IPO（上市）的计划是可行的！我们真的是要五年后就退休了的！”Tim的雄心壮志再一次被点燃了。

Steven补充着，“是第四年上市，Tim。可是现在，我们下一步怎么做呢？”

严正脱口而出：“我们回中国去！”

Tim和Steven异口同声地反问：“回国？”

“是呀！我们的计划就是做中美之间的市场，我们当然要回去。”说到这，严正的胃莫名地叫唤了一声，看来微波炉热过的巨无霸显然不是一个好的晚餐选择。一想到北京的美食，胃酸就又不由自主地开始分泌了！

“回国？！”

三个人曾经不止一次地坐在一起，列举能够想到的、所有评委和投资人可能提出的问题，也对所有可能的答案进行过分析，确定了最佳答案。应该说，他们应对任何可能的问题都不在话下。可是当“回国”两个字被提出后，大家都没有再说话。

“回国”，每一个经历过到美国使馆申请非移民签证面试的人都知道，在签证官面前，自己学成毕业后是不是回国，这是要回答的第一个，也几乎是唯一的一个问题。

每一个美国使馆的签证官都近乎偏执地认定：每一个来面试申请美国非移民签证的人都有移民倾向，无论以何种身份进入美国后就会选择留下来，而不是回到自己的祖国。每一个申请者要做的，就是想尽各种办法证明自己以后不会留在美国，一定会回到自己的祖国。比如：自己的父母子女或是爱人在国内；自己的财产、住房、汽车在国内；或是自己一定要回国来报效祖国，等等。但是，无论你的理由多么动听，多么充分，签证官拒签只需要一个理由：你有移民倾向！对不起，父母呀，爱人呀，子女呀，汽车呀，房子呀，都抵不上签证官的一个No。

看看每天每个领事馆前近千人的签证申请人排着队伍走进去，除了缴纳那拒签了不退还的、再去签还要缴纳的签证费，还要在小小的房间内排上至少两三个小时，无论是男女老少；期间还要忍受着身穿制服的同胞的怒斥和摆弄；最后却只能看到护照最后一页的圆章和一个永远都一样的解释：你有移民倾向。人们不禁要问：这么一个非常不合理的制度，为什么却一直在中国延续着，而且在全球各国中，仅仅在中国最严重呢?

第一章 投名状（7）

其实，想想也不难回答。去问问那些每年成千上万的中国留学生吧！他们学成之后，又有几个人真如他们所说那样，回国报效祖国呢？问问那些熬了几年甚至十几年拿到绿卡，还要继续熬五年，等着对着星条旗宣誓入籍那一天的同胞们吧！他们是否坚守了当年的诺言呢？

今天，同样的问题在不经意间摆到了这三个人面前。

严正打断了短暂的安静，问Tim："Tim，你是不是又是只改了字体和名字就把作业给交了？TA（TA: Teaching Assistant，课堂辅导员，一般由高年级学生担当，是美国在校生勤工俭学最主要的收入来源）已经给我发邮件询问了，为什么我们两个的作业除了名字以外一字不差？！"

Tim不以为然地说："没事，你随便应付一下。我们明天中午请她吃饭！"

严正笑笑："我不去，这个机会留给你了！"

Tim："那可是个单身的女博士噢！"

严正哈哈笑着说："那可是个女博士噢！我就更不会去了！别忘了：世上只有三种人：男人、女人和女博士。哈哈！"

在调侃中，电话会议结束了。但三个人的脑子都没有停止飞快的转动，"回国还是留下"的问题开始在每个人的脑子中停留，挥之不去，直到他们最后真的回到祖国的那一天。

人生其实就是这样，很多的决定都是一句不经意的话带来的，不是吗？

放下电话，Tim环视了一圈自己的房间，然后上楼看了看自己已经睡熟的两个儿子，又走到花园开始给刚刚种下的不知名的花浇水。五年前，为了加州这片崇尚创业、崇尚成功的沃土，他放弃了自己在巴黎稳定的工作和舒适的环境，来这里开始一个全新的生活。现在是

不是真的要又一次选择离开呢？看着车库里面停放着的，才跑了 500公里的Infinite I45，想象着国内拥堵的交通，Tim不由自主地轻声叹了口气，摇了摇头。

此时此刻，Steven则刚刚把双脚放进热水盆中。同住的一对中国夫妻都是医生，这周又同时上早班，要5点钟起床，所以很早就睡了。为了不吵到他们，这周 Steven也就不能晚上洗澡，而只能泡泡脚了。要知道在西洛杉矶这边找到一个便宜的住房是件很难的事情，Steven可不想被自己的房东赶出去。

“嗯，”热水放松着 Steven的脚底神经，却不能停下他脑子的转动。“回国？那我的车怎么处理？不知道现在卖会不会亏钱？回国？有了投资还好，没有投资的话，工资该怎么算呢？对了，那10万的奖金应该快到账了，明天去看看能不能用这些钱去注册个公司，然后开始申请我的H-1b签证。不过倒是也不用着急，还有OPT（OPT: Optional Practical Training，指持 F1签证的学生在毕业后的 12个月里，可以参加与所学专业有直接关系的实习，而不需要申请工作签证）可以用，这12个月还不用为签证担心。是不是可以先拿些钱，把我上次那几百块给报销了呢？那可是因为加班写计划书而吃了过夜的pizza，吃坏了肚子，去急诊又没有保险造成的。对！就这么办。”

热水还是放松了 Steven疲惫的脑子，美梦随之到来了，直到他一抬脚把盆踢飞了。

咣咣咣咣。

隔壁传出了房东的怒吼：“怎么回事？不是说了早点睡吗！Steven，这周你刷碗。”

此时的严正正在健身房的跑步机上快跑着，汗水很快湿透了他的背心。

第一章 投名状（8）

“去了趟旧金山几天没练，体力怎么一下就不行了？刚跑20分钟就开始喘不上气了！不行，怎么也不能比边上这个金发美女跑得少呀！”

“回国？”这两个字又不由自主地浮现在了严正的脑子里，“回国？当然！国内那么多朋友，那么好的商业环境，那么多的商业机会，丰富多彩的生活，为什么不呢？”严正可能是为数不多的，来到美国却还一直坚定地想回国的人之一。因为他觉得他的生活在国内，他的梦想在中国。

“对了，那门决策分析课的期末论文题目还没有定，就用这个吧：毕业了，回国还是留下？嗯，不错！就是它了！”

“不行了，跑不动了。金发美女体力太好了！”

***

美国的超市每周都会推出几款超低价格的商品，以吸引顾客前来购买。这些商品和正常商品毫无区别，打折完全是市场行为。可能午夜12点前还是 7□99美金一打的鸡蛋，过了12点就是 99美分了。当然，一周后的午夜12点一过，价格又会回到 7□99美金。如同前面提到的 99美分巨无霸一样，这样的商品通常会限制每人每次仅购一件。

在市场营销课上曾经学过这样的营销手段，这些 MBA的学子们当然不会上这个当的。超市的收银台又多，多去几次也不会碰到同一个服务员。何乐而不为呢?

严正抱着今天的第三盒鸡蛋走了出来。对这种他刚到美国时还嗤之以鼻的行为，严正现在已经很适应了。唯一剩下的问题就是要好好想想这些鸡蛋该是以什么样的味道进入口中，煎？炒？煮？炸？还是什么呢?

手机的震动把严正从鸡蛋大餐中拉回到现实，是Tim，今天他没有课。

“告诉你一个好消息！”在严正还没有开口前，Tim的声音就已经传了出来，比平时又高了很多，更加的激昂和亢奋，“聂部长来了！”

严正：“聂部长？那个前商务部副部长？”

Tim高声说：“是呀！他来美国，在旧金山参加一个论坛，明天一早开始。我们现在出发，今天晚上到，正好可以赶上明早的会议。”

严正毫不犹豫地说道：“好！走！”

从严正的宿舍开车到 Tim家大概50分钟，其间 Tim刚好有时间去 Kinko□s（金考，一家24小时提供打印、复印、装订的服务社）再打印几份资料。会合在一起后，两个人就出发去旧金山了。Steven这两天一直有课，没办法一起去了。

从洛杉矶开车到旧金山大概 7个小时车程。沿着 5号公路一直向北，由于是平时的日子而不是节假日，车流量不大。两个人在路上还在练习着演讲稿，讨论着明天如何用自己的商业计划书打动这位中华人民共和国前商务部副部长。

也许是谈得太认真、太投入了，也许是太迫切想尽快抓住这个机会了，直到警车在后面闪烁着警灯追了上来，他们才意识到自己的车子超速了。

106迈！（大概折合每小时170公里。在美国，100迈以上的超速是很严重的交通违规，是要到法庭上接受法官审理的。同时，根据美国法规对驾驶人员的计分制度，这一类的违规是要计2分的，而作为比较：一个闯红灯才 0□5分。同时，有了这样的一个罚单，这个驾驶员第二年的保险金也会有至少两倍以上的增长。严正这是第一次在美国违反交规，后来在法庭上被法官判以最轻的处罚：罚款 405美金，吊销驾照 15天。后来，Tim出了 200美金平分了这笔罚金。）

第一章 投名状（9）

再次上路，两个人半天没有说话，其实都在暗暗下定决心，不为别的，就为了这次违章，也一定从旧金山要带回些什么！

回程的路上车子依然飞驰，当然这次不会再超速了。事实上，从那次以后，严正开车再也没有超速过，不管是在美国还是中国。看来有力度的经济制裁还是很有效的。

如果说去程时的飞驰是由于急切，那么回程的飞速则是源于兴奋。“机会总是降临给有准备的人”这句话再次得到了印证，他们平时的“电梯间1分钟讲演”也没有白练。车子里虽然和来时一样，只有 Tim 和严正两个人，但车子又仿佛比来时重了许多，因为那里又承载了更多的希望和更多的期盼。

那是一个在Bay Area（湾区：特指北加州旧金山到圣何塞地区）再普通不过的一个论坛。随着中国经济的飞速发展，全世界都在关注着中国这片古老又神秘的土地。有人说那是世界大工厂，因为超市里面超过90%的商品的背后印着“Made in China (中国制造)”；有人说那是世界下一个大市场，世界最大的商业机构都在争先恐后地把自己的足迹踏到那片土地；有人说那是商业的天堂，到处是商机，太多的商人轻易地挣到了在美国可能要更久才能挣到的财富；有人说那是地狱，多少人在那里血本无归，铩羽而回。上海的拼音“Shanghai”如同“Guanxi”一样，也已经是一个外来词语了，只是这个词多少有些贬义的意思，“狡诈的生意方式”。不管如何，中国这片土地比以往任何时候都更有吸引力。

在美国的中国留学生们自然比那些老美更加关心自己祖国的发展。因为每一个在海外的中国人都知道和体会得到：中国强大了，他们在国外才会更有地位。不管是否愿意，他们每天都不断地被愈来愈多的关于中国的信息包围着，影响着。

“知道吗？张三那小子回国了！”

“是吗？是在这边混不下去了吧！”

“不知道，但是回去后非常吃香，当地市政府领导都出面来迎接，还给他建了一个比这边还大的实验室，给了更多的科研经费呢！”

“李四被公司派回中国了，公司出钱租房、租车，每天飞来飞去。这边的工资、那边的消费，想想吧！”

“那有什么？北京那么堵车，空气那么差，人的素质那么低。”

“王五和他老婆离婚啦！”

“不会吧，他们一起来美国都十几年，有三个小孩了，怎么会？”

“咳，他小子一回国，就被一圈小姑娘包围了，每天晚上泡吧喝茶，爽呀！好像最后终于沦陷了，包了个二奶。”

“当代陈世美？过分！”

当然，很难说清楚说这些话的人到底是真的气愤，还是有那么一点点的羡慕，或是一点点的嫉妒。

航空事业的不断发展，让现在的人们在12个小时后就可以从美国回到大洋的这端，而10年前一封家书可能都要走上一个月。不断地有学生在毕业后离开中国去了美国，同样，每天也不断有人离开美国回到了中国。600美金的往返机票再也不是不回家看看的理由了。 但同时，太多来自中国的莘莘学子对于祖国的认识还只是通过网络、电视。他们离开了国内大学的大门，就直接走进了美国大学的宿舍，根本没有来得及，也没有想过去体会中国所谓飞速的发展。在更多人的印象中，中关村那里还没有四环路，白颐路中间还是柳树成荫，黄庄还是天天被小巴堵塞。至于后海红火的酒吧、随处可见的茶馆、每天后半夜依然人声鼎沸的迪厅，更只能是他们想象中的产物了。

第一章 投名状（10）

这样的印象，和周围听到的一切关于海归们光怪陆离的生活所产生的强大反差，让这些第一代、第二代的留学生们本已平静的心开始蠢蠢欲动。也许，等待的只是一个机会。

有需求的地方，就一定会有人来提供机会，因为那意味着商机。

于是，美国各地的华人社团、民间组织、大使馆都看准了这个时机，开始不断组织各种活动，介绍中国的发展，介绍回国创业的机会；组织中国各地的招商团到美国来做推介会，吸引那些优秀的人才回到那个神奇的土地，去创造他们自己的事业。

当然，这样的会议都是收费的。相比回国后能够得到的那些光环，那些美酒、美金、美女，这一点点门票的投入当然没有人在意。只是，既然付了钱，当然要能听到些真的有用的东西，见到些真正的机会。

这次论坛也不例外，为了吸引更多人掏腰包走入会场，会议组织者在宣传中着重提到了聂部长的到来，这位中华人民共和国商务部前副部长是个好的广告！

聂部长在主席台上坐了5分钟，主持了开幕式后就离开了，接下来就是国内企业的招聘广告和美国创业团队的计划介绍。

如果仅仅如此，那这次会议也就和其他每一次的会议一样，热闹却没有收获了。但这次的会议注定不同，因为在第一排坐着两个充满了期盼的年轻人。或许是充满了对未来的期盼，抑或是充满了对前一天超速的耿耿于怀，当聂部长走下主席台，走向门口的时候，两个人同时从椅子上蹿了起来，冲了过去，留下台上台下几个被椅子的翻倒声吓到的男男女女。

聂部长当然也听到了动静，也看到两个年轻人快步向自己冲了过来。聂部长一边向门口走去，一边礼貌地和这两个人低声交谈着。30秒钟就可以走出门去了，他当然不介意给这两个人30秒的时间。

30秒钟，也许一支烟才吸了两口的时间，两个人一个快速而满怀激情地介绍着，另一个人准确地把资料翻到相应的页数，展现着相关的数字和图表。可以说，那30秒内，聂部长听明白了他们要做的事情。出门前，聂部长不但留下了这两个人的资料，还给他们留下了自己秘书的名片。当然在还没来得及摆好姿势的情况下，就留下了和Tim的合影。

聂部长最后说："不错的想法！有机会来北京到我的办公室详谈一下吧！"

两人走出大门。北加州的天空似乎从未如此的湛蓝过，风中略带的一丝丝海水的味道也似乎从未如此清新过。

Tim的眼中闪烁着永远都不会熄灭的热情。"走，回去准备一份中文的演讲稿，把聂部长的评语也加进去！"

在国内听过了太多与此类似的承诺，严正这次却也执著地相信，这次一定不一样。"走！再把刚才和聂部长的照片加进去！"

从六个月前开始为他们的商业计划撰写商业计划书到现在，这是他们第一次在计划书里面加入照片，也是第一次开始学会利用名人效应来炒作自己。

**

接下来的一个月又是在忙碌中度过的，当其他同学开始四处面试，在美国各地飞来飞去为自己的未来安个家时，三个人又穿梭在尔湾和洛杉矶的图书馆间。如果说在面对聂部长介绍时，Tim和严正的脸上还留着一点点学生稚气的话，那么一个月后，这些学生气都已经荡然无存了。他们中文版的计划书也改进了很多，更多的实际操作加入了进去，也就变成了一个更适合给真正的商人来看的计划书。

第一章 投名状（11）

因为一个月后，他们就要离开学校，真的到实际中去检验自己的计划了。

这次变化也让他们明白了他们以前为什么在学校的大赛中那么成功，却没有真正拿到投资人的支票了。从理论上来讲，他们的计划是无懈可击的。但是不是真的能够成功，他们需要实践来检验，也需要加入更多只有在实际操作中才会有的变数及其解决方案。

从数学上讲，一个方程式，变量越多，可能得到的结果也就会越多，需要的边界条件也就越多。当开始撰写中文的商业计划书时，他们发现仅仅简单地把原来烂熟于胸的英文版翻译过来是行不通的，他们需要几乎是重新写一遍了。

中国的商业习惯、游戏规则；中国软件业的发展规律、销售模式；中美市场上的销售方法差异；客户行为差异，越来越多的东西被加入进来。三个人的讨论也和以前有了很大的变化：以前基于理论和理想化市场情况下的分析更容易在三个人间达成共识，毕竟三个人都是专业 MBA教育下的高才生。而现在，他们似乎每天都要面对一个新的市场情况。

Tim依然是充满激情，只是不再像以往那样固执，因为他知道自己离开大陆太久了，更多的时候他要停下来听，听另外两个人给他讲讲中国市场的情况。很多时候，那些似乎有些不可思议的案例给他带来的震惊不亚于天方夜谭。

严正还是专注在产品、市场和销售上，只是他要用更多的时间来给 Tim和 Steven讲他的以前经历过或是听到过的案例。其实在读书期间，严正讲的这些故事都是他的那些美国同学最喜欢听的。因为那里有太多和美国不一样的东西，不一样的操作手法，不一样的盈利模式。

Steven依然认真到苛刻地摆弄着那些财务数字，Excel表格越来越复杂，可能连他的会计老师也要用一些时间才能看懂。当然，当面对那些风险投资商的时候，可能只会展现几个关键的数字，但这些复杂的表格是必不可少的，否则一个答不上来的问题，或是一个不合理的假设都是致命的。这可能就是由简到繁，再由繁到简的过程吧！

同时，通过朋友的介绍，又有四个人加入了这个创业团队。

谭文聪，台湾人，30年前带着100美金来到美国，通过自己的努力，做到了美国最大的航天飞机制造公司的高级副总裁、首席信息官（CIO），那可是华人在这个公司能够做到的最高位置。目前退休在家，被 Tim的激情和三个人的热情执著所感动，再次出山。

当然，三个人找到谭文聪并邀请他加入团队，不仅仅是因为他能够给团队带来经验和技术，还因为他的两个女儿分别嫁给了两个很有名气的人物，一个是日本上市的软件公司的董事长，另一个是一家在纽约上市的中国公司的最大个人股东。这些都是未来公司发展潜在的资源。

James、 Ken和Ryan，三个年轻的工程师，分别来自长沙、香港和台北，小的时候移民到了美国。他们三个从上大学就在一起合作写程序。现在分别工作在不同的软件公司，业余时间一起做一些小的项目，挣些外快。

这四个人都是工程师，他们的加入希望可以分担严正身上代理CTO的那部分工作。为了真的拿到投资，尽早开始实际的商业运作，仅有停留在纸面上的概念已经不够了，他们需要一些看得见摸得着的东西，一些能够展示给他人看的东西，也就需要软件工程师的介入了。也正因为如此，严正的工作不但没有减少，反而增加了很多。

第一章 投名状（12）

在严正看来，所有的软件公司都存在着一个永不会停止的问题，就是市场部门和技术部门之间的平衡问题。为了完成销售任务，当面对客户时，销售人员会毫无顾忌地对客户给出各种承诺，承诺自己的产品可以完成对方提出的任何要求，即使现在不行，也能够在最短的时间内解决；而技术部门的人员呢？尤其是那些自诩自己技术出众的开发人员，他们总是在追逐着业界的动态，然后应用最新最炫的技术去实现一些他们脑海中认为最新最酷的功能。这些功能也许在这个世界上除了他们自己，没有别人能够实现。但他们却往往忘了去考虑一个简单的问题：这也是世界上只有他们才会想到的功能，客户是不需要这些东西的。

这样就造成了销售部门和技术部门间永远不可调和的矛盾。

当公司的销售部门占了上风，结果就经常是公司签了合同，技术部门却无法在规定的时间内百分之百地完成，造成公司由于违约而带来了不小的损失。而如果是技术部门占优势地位时，公司可能在技术上处于业界绝对的领先地位，但却在市场上无法拿回任何订单。不管在哪种情况下，公司都不能顺利地向前发展。

而解决这种问题的关键，就是需要一个非常称职出色的产品经理。这个人既能够理解市场需求，给出一个合理又可行的产品设计方案；又能够了解技术发展方向，选择一个最合适的技术方案。这个人应该是介于市场和技术之间的一座桥梁，平衡两方面的势力，保证公司正常向前发展。

严正在出国前曾和朋友一起合作创办了一家软件公司。当年那家公司就是因为这个问题没有得到很好的解决，而始终没有如他们期望的那样飞速发展。而严正的意见也始终没有得到应有的重视。也因为这样，严正选择了离开，仅仅保留了一些股份，而不再参与经营。他当然不希望这一次重蹈覆辙。

拥有这么多的成功和失败的经验，又是团队中唯一一个既懂技术又懂市场的人员，严正似乎就成了这个市场与技术之间桥梁的不二人选。同时，这也就意味着他的责任更重了，身上的工作更多了。

***

一个月后的一天，天空一如既往地晴朗。好像南加州的天空永远都是那么晴朗。120位踌躇满志的学子们穿上了硕士服，站在尔湾大学的礼堂前。不同肤色，不同年纪，唯一相同的是他们脸上洋溢的喜悦。他们有理由高兴，他们用两年的辛苦学习完成了自己的 MBA学业，给自己的未来画上了精彩的一笔，也让自己站在了一个更高的起点。

人群中的 Tim和严正格外显眼，一个老练而充满激情，一个英俊而满怀自信。他们也是得到祝贺和赞扬最多的两个人。每一个同学都来表示祝贺，都为他们感到骄傲。MBA毕业意味着更好的工作，更高的薪水，更大的办公室和更大马力的汽车。但如这两个人一样，将自己所学的东西变成了一个自己的公司，开始了创业的征途，才是更令人羡慕和敬佩的。

毕业典礼对美国学生来说是一个节日，他们会叫上自己所有的亲戚朋友来参加。当自己的名字被念到时，他们都会兴奋地欢呼着上台去领取毕业证书。同时台下的朋友们会尽自己最大可能一起欢呼雀跃着，甚至是锣鼓喧天。那是一个阶段的胜利结束，也是一段新生活的盛大开始。

当所有人一起把硕士帽扔向天空时，全场掌声雷动！大家互相拥抱，开怀大笑，互道珍重，因为明天，大家将各奔东西。

第一章 投名状（13）

被赞扬和祝福包围着的 Tim和严正是幸福的，也是兴奋的。他们也很清楚地知道，所有过去的荣誉和成绩都已经定格在了这一刻。从明天开始，一切都将从零开始。他们要真的开始自己的创业生活了。

***

蒙特利公园市（Montery Park）位于洛杉矶东部，由于住了太多的中国人，所以也被称作“小台北”。街道两旁的商场、餐厅、牙医、律师所等的名字都是中文。在这里，你可以不会说哪怕一个英文单词，只要会讲普通话，当然最好是粤语，就能够好好地生活一辈子。

毕业后的第二天，严正抱着他那画了29个天使的白板搬进了蒙市的一个公寓里面，同住的是一对同居的年轻男女，女的从北京移民过来，男的是一个越南华侨。女主人有一只小狗。这只狗是最吸引严正的，因为他喜欢小动物。也正是因为他这么喜欢小狗，那个女主人才同意让他住进来。本来她是想找个女孩子来一起合住的。

房间没有以前在学校里面住的大，也没有免费的水、电和宽带上网，不过价格还好，350美金一个月。看着自己银行上的数字，严正知道自己的选择并不多。严正感叹着：“唉，挣人民币花美金！真是不划算！当年在北京真是不应该那么挥霍，多留点到现在多好！”

蒙市是洛杉矶的中餐中心，任何国内能够吃到的中餐在这里都有，虽然口味要打个七折，对于严正的胃已经是不错的一个补偿了。

严正搬到这里最主要的原因，是为了和 James他们三个人离得更近一些，把更多的时间用在一起讨论工作，而不是挥霍在洛杉矶著名的拥堵车流中。James他们三个人平时白天要上班，只能利用晚上的时间来完成这边的工作。每天傍晚，四个年轻人都会聚到一起，先去吃些中餐，再到一家叫“Tea House”的奶茶店去讨论严正白天的工作成果。

严正每天白天会到附近的社区图书馆，找一个没人的角落把自己封闭起来，两瓶纯净水加几块巧克力就是全天的营养来源。他需要尽快把脑海中的产品设计方案和商业计划书里面那些美妙的市场词汇变成一个技术人员能够读得懂的文档。只有这样，技术团队才知道该去开发什么，完成哪些功能。严正以前的经历在这个时候帮上了大忙。虽然从未写过一行程序，但严正以前做销售的时候，都是和技术人员摸爬滚打在一起，一起去和客户讨论，一起熬夜做方案，还考过微软的认证工程师资格考试。这些经历让他非常懂得技术人员的“语言”，知道如何与他们沟通。

让严正最得意的别人对自己的赞扬，是当年一个IBM资深软件工程师的一句话：“对非技术人员，我只和严正讨论技术问题。”有了这些基础，把产品设计翻译成开发规范这个工作对他来说，还不算太累。

另一个工作就没那么轻松了。严正更多的工作则是把未来产品的界面一页页地在纸上画出来。画出来，就是在纸面上还原未来产品的所有界面，展现每一个界面包含的信息，比如：这里有一个表格，这个表格输入的该是什么格式；那里该有一个按钮，按下去后该链接到哪个界面。所有这些信息都需要在一页页的纸面上表现出来。有了这个形象的描述，加上产品设计方案，工程师就能够更轻松地开始写程序了。

“小时候真应该和老爸好好学学画画。”看着厚厚的一摞设计稿，严正经常这样感慨着。他父亲是位美术老师，老人最大的遗憾就是自己的美术细胞一点都没有遗传给严正。“以后得请个好美工好好设计一下，这样难看的界面我都通不过！”

第一章 投名状（14）

一个月后，一个 50页的产品设计方案和 300页的手绘界面设计完成了。又过了一个月，一个没有连接数据库的静态演示 Demo（演示版本产品）在他们反复的讨论和更改中诞生了。

***

Steven在这段时间还住在那对医生夫妻的公寓里，还会每个月有那么一周要负责刷碗。

同时，Steven也会常常出现在蒙市。

他是来治病的。

就在他毕业典礼的第二天，Steven碰上了一次车祸。当时他坐在后排，驾驶员是一位刚刚从上海来到美国、拿到美国驾照不久的新手。其实，这个司机在国内已经有近十年的驾龄了。但可能正是这十年的驾龄让他到了美国反而觉得自己不会开车了。左转让直行，右转要等绿灯，到处都是限速，看到八角形“STOP”要停止到静止，有太多的规矩。在国内开车哪有这么多的限制？如果能挂上一些特殊的车牌和标记，在长安街上逆行也没有人管呀！

出车祸那天有些下雨，这位老兄开着新买的福特车载着一个朋友去蒙市的 99大华超市采购，准备买回下一周所必需的生活用品和蔬菜。Steven听说后就要求一起去。油价那么高，蹭车一起去能够省下不少油钱呢。

车子下了高速后驶入一段减速慢行的支路。当车子行驶到一个没有红绿灯的十字路口时，驾驶员没有看到竖在旁边的“STOP”牌子，相反，他下意识地加了油门想冲过去，结果可想而知，与一辆在干路上的同样飞驰的本田雅阁发生了亲密接触。雅阁的前方全部凹了进去，发动机估计是不能工作了，福特车的右后部分也瘪了进去。所幸的是没有人员伤亡。Steven吓出了一身的冷汗，也从此养成了只坐驾驶员

后面的位置的习惯。看看两辆车的惨状，在场的所有人一致感叹：美国车果然结实。

因为是违反了交规而造成的事故，这位刚到美国不久的驾驶员要承担车祸的全部责任。更重要的是这个驾驶员未来几年的保险费用将会因为这次车祸成倍地增长。这将是一笔非常大的开销。美国的汽车保险都是和驾驶员的驾驶记录紧密相连的。

怎么办？Steven想起他的一个校友是个老移民，在蒙市开了家律师事务所，找他应该能够帮上忙。果然，这位律师在了解了情况后，很快就给出了一个解决方案，一个大家都满意的方案。首先，在现有保险公司处理理赔的同时，律师让这个驾驶员立即把自己车子的保险转到另一个保险公司，并上了一个保期三年的保险。这次事故记录应该还没有输入到网络上，打个时间差，迅速把保险转走，新的保险费用应该还不会涨。

同时，这位律师让作为乘客的 Steven起诉自己车子上的这个司机，要求赔偿因为这个事故给自己的身体造成的创伤。而所有的这些医疗费用当然还是由现在的保险公司来承担。这位律师又给 Steven安排了一家华人的私人诊所。连续两周，Steven每天都到这家诊所进行“治疗”，毫发无损的 Steven其实就是接受各种理疗、按摩。毫无疑问，所有的费用都会被记录为高额的创伤治疗费用。当保险公司把赔偿这部分医疗费用的支票寄到这家诊所时，参与其中的每个人，医生、律师、病人，甚至是肇事者，都会得到自己的一份不菲的好处费。

当然，这一系列的做法都是处于一个法律的灰色地带。三年后，加州的州法院对这种骗保行为进行了清查，据说共逮捕了近200名涉案人员，涉及了数十家诊所、律师事务所和保险公司。在美国这个非常明白“吃一堑，长一智”的国度，类似的行为短时间内应该不会再有了。

第一章 投名状（15）

这样，Steven在享受了两周的“治疗”后，又拿到了一张不错的支票。随后，Steven加入了一家华人经营的主营生物制药的公司，任财务主管。在工作不忙的时候，Steven会继续把那复杂的财务数据 Excel 表格完善得更加让人难以读懂。

****

Tim还在继续寻找着可能的天使投资商。所谓天使投资，也被称作“FF投资”，就是“Friend and Family Investment”，指由朋友或是家庭成员出资的投资。

当一个商业计划处于最初的阶段，一般的投资商是不会进行投资的。更多的时候创业团队得到的是亲戚朋友的资助。除了亲戚朋友外，能够给这种没有产品没有成功案例进行投资的人，在创业者眼中就是天使了。当然，这些投资人会得到最大限度的回报，因为他们承担了最大的风险。当公司发展到一定的阶段，需要发展而资金遇到问题，或是需要大量资金进行大规模市场推广时，就是风险投资商介入的时候了。一般这些风险投资商都会要求占公司的股份，取决于公司当时的状况和需要的资金情况，这个比例会从20%到80%不等。等到公司进行第三、四轮融资，乃至公司IPO（Initial Public Offering：首次公开募股，即俗称的上市）时，投资人退出，获得相应的回报。

美国，尤其是加州的土地上，有着大量等着投资出去的美金。也正是这些美金和成熟的投资或退出机制，创造了一个对创业者来说天堂一般的创业环境。只要你有梦，有能够实现这个梦的计划，你就有可能得到天使的帮助来实现你的梦。一个个美国梦在这里变成现实。

那些天使也一定会在这个过程中得到他们应得的回报，有时候是更丰厚的回报。

可是，天使总是飞在空中，怎样才能找到呢?

答案就是努力地做好自己的功课，做好一切的努力和准备，然后呢？Cross your fingers（双手都把食指和中指绞在一起，表示祈祷），等着天上掉下来的运气吧！

Tim还在做着自己的作业，他开始和聂部长的秘书进行邮件沟通，不断把项目介绍产品开发进展、市场前景等信息发过去。

Tim还会出现在所有可能找到天使的会议、论坛、酒会上，力图抓住任何一个可能的机会。等待着这个天使下凡的那一刻。

****

当年 8 月 1 1 日，变成了一个他们三个人的纪念日。那天，一个公司——亚联软件在加州注册成立。

在加州注册公司比起在国内注册要简单多了。这里不需要注册资金，没有复杂的验资手续。一个注册地址，一个法人代表，几百块钱的税金。OK，公司成立了。印章，股份书，章程全部齐备了！

从这天起，这三个人再也不是散兵了，而是一个有组织的公司的正式雇员了，虽然是没有工资的雇员。

那天晚上三个人去了蒙市的半岛渔村吃了一顿海鲜大餐庆祝公司的成立。当一盘盘龙虾、基围虾、多宝鱼变成一堆堆残骸后，三个人开始第一次认真讨论公司未来结构和公司发展的问题。一定意义上，在这个餐桌上，亚联软件的第一次董事会召开了，尽管没有人这样去想。

“来，干一杯！”

“干杯！”“干杯！”

太多的开场白都是这样的。

当对未来美好的前景和成功的憧憬结束后，Tim端着喝了一半的酒杯打开了这个很严肃又很敏感的话题：“我们先来讨论一下股份的分配吧！”

严正一口气干完了第八瓶啤酒，一边低头剥着基围虾的壳，一边随口说着：“好呀！你说吧！都是兄弟，听你的！”啤酒涨红了那张英

俊的脸，也打开了他仗义豪情的心。

第一章 投名状（16）

Steven推了推眼镜接着说：“对呀！今晚就定了吧，明天我来把那些文档做完。”所有公司注册、股份分配、法律条款等文档工作都是由他来完成的。很难想象像他一个身高一米八八的大个子是怎样把那些所有烦琐的细节都处理得毫无遗漏的。

Tim放下了手中的酒，说道：“好的，那我来提议吧，大家讨论吧。我们股份分配的原则是力求公平，同时是为了我们未来共同的发展。我建议大家先别太多考虑自己的得失。如果公司没有发展，百分之百的股权也没用！”

Steven高声补充着：“是呀！我们一定要谈清楚，公平、公正、公开！”

严正又喝掉了一杯，跟着说：“当然，这还用说？”今天他似乎格外地高兴。酒精不断刺激着他的脑神经，也一点点麻痹着他似乎与生俱来的警惕。也许他认为，在兄弟和朋友面前没必要警惕什么。

Tim一抬头干掉了面前的半杯酒：“我们三兄弟创业，一定能够成功的！来，再干一杯！”

Steven也把手中一直举着的半杯酒喝完：“干！”

“等等，我的杯子空着呢！”严正又满满倒了一杯，干掉！

Tim叹了口气，接着说：“哎，创业不容易呀！没有朋友的帮助就没有我们的未来。”Tim一边抬头盯着坐在远处靠窗那桌的一位红衣少女，一边说：“是吧？”

严正低头剥着另一只虾调侃着：“Tim，都看了2个小时了，要不要过去认识一下呀！”

Tim一边继续说，一边下意识地整理着自己的头发，似乎是要引起那个女孩子的注意，“我们能够走到今天，有太多人的帮忙，同时他们还会继续给予我们支持，所以我想预留出20%的股份，将来分配给这些曾经或是将要帮助我们的人。”

Steven赞同道：“好呀！他们对我们真是太重要了，还记得上次……”

Tim打断了Steven，向严正问道：“你觉得呢？”

“嗯，”严正又喝了一杯，“我没意见，只是那么多人，我们该怎样来确定给谁，不给谁，每个人给多少股份呢？”

Tim答道：“没事，这个又不着急，我们以后再定。”

严正点点头：“OK，只要对我们有帮助，没问题！”

Tim：“好！这个没有异议。”

Tim随手整理着自己Tommy的T恤衫，眼睛还是没有离开那个女孩，“第二部分呢？按照国际惯例，对于找到投资的 fund finder（帮助公司找到投资的人），一般要给出10%的股份。这个部分我们也先预留出来。”

“所以我们还有70%来分配，”Tim这次没有征询意见，“现在我们有这么几个人：我，Steven，严正，谭文聪，还有 James他们的团队。”

由于没有资金来支付工资，James几个人现在工作的报酬是用公司的股份来抵的。显然这样做对公司似乎有些亏，但没有钱的时候，也只有这样。所以大家也没有异议。

Tim接着说道：“这个时候没有Demo，找到投资的可能性就降低了很多。所以 James他们几个现在很重要，就给他们5%吧！”

严正和 Steven说道：“同意！”“好！”

Tim点点头：“还有65%，谭文聪的关系我们都知道，未来一定用得上，我们不能给得太少了。”Tim的目光跟着红衣少女从桌边走进洗手间，“10%吧！”

严正笑着把瓶底的酒干完，又要了一瓶酒打开，“Tim，这个也就是 70分水平，国内比她强的多得是，别看了。”

Tim没有理会严正的调侃：“作为公司的创始人和总裁，我要有足够的权威和股份，要不以后公司没办法掌控了。”

第一章 投名状（17）

公司创始人被资本挤掉的故事太多了，这也是引入资金时最大的问题。很多公司到发展后期不愿意随便吸收投资也正因为此：不希望是资本指挥公司。投资人的钱拿起来是有代价的。“记住：那投资人不是天使，都是鲨鱼！”这是严正的一个朋友对风险投资商的定语，而以后发生的事情也验证了这一点。

“所以，我提议我占35%，你们兄弟平分，每人10%。”Tim没有停顿地继续说着，“如果如我们计划的那样，公司第四年上市，市值 10 亿美金时，你们每个人的身价都是一亿美金呀！来，为了一亿美金，干！”

数字当然不应该这么算，股份似乎也不该这么简单地算出来。

太多的啤酒下肚，严正完全沉浸在兄弟情谊和豪情壮志当中，说道：“有钱大家赚，都是兄弟，别的不说了！来，干！干！”

Tim开心地笑了，“好的，那就是同意了！干杯！”他干完了杯中的半杯酒，抬头看了一眼Steven，目光就又被红衣少女吸引了。

Steven马上说道：“好的，我这里有个草拟的协议，既然大家没有异议，我们签字吧！”说着，Steven从书包中拿出一张纸，并第一个签上了自己的名字，递给了Tim。

Tim拿出自己的万宝龙钢笔，拿在手中盯着那个白色的小星星看了30秒后，抬头看着远处的红衣少女在纸上签上了自己的名字。

严正擦了擦手，接过那张纸，一边低头看，一边说道：“估计那个小姑娘都不认识万宝龙，Tim!”

一份公司未来股份结构的协议整齐地打印在纸上：“亚联软件公司股份结构：中间人预留20%；找到投资的人预留10%；Tim 35%；谭文聪 10%；Steven 10%；严正10%；James团队5%。确认无误。签名：Tim， Steven， 严正。”

似乎和自己的想象有点区别，严正有些犹豫，“这……”

Tim看严正有些犹豫，马上补充道：“对了，你上次介绍的那个国内大款怎么样了？如果他能投资，10%的预留也是你的了！”

严正似乎没有听到 Tim的话，“他……”

Steven看到 Tim看了看自己，马上说：“来，兄弟们，再干一个！”Steven当晚第一次举起装着半杯酒的酒杯倡议干杯。

严正没有犹豫，端起酒杯干了下去：“干！兄弟们！”

也许是源于儿时在所谓的江湖上混过几年，每当听到“兄弟”这个词，严正就会觉得有一阵充满兄弟义气的热血不断涌上脑子，让他豪情万丈；也可能是太多的啤酒下肚了，放松了他始终保持的冷静。严正没有再犹豫就签上了自己的名字。这可能是他第一次，也是唯一一次的不冷静。

但有些事，即使只发生一次，也会带来很严重的后果。

当第二天醒来，回想头天晚上的事，严正告诉自己两件事：第一，以后任何决定，不在酒桌上做；第二，“兄弟”这个词，不是叫出来的，是做出来的。

Tim很满意地说：“好了，下面是第二件事，就是那10万元奖金的使用。”Tim看着红衣少女离去的背影，略带遗憾地接着说，“由于Steven现在要申请 H-1b签证，需要一定的费用，现在名额紧张呀！我们得抓紧。这部分的费用我们先替他出吧！”

“好呀！”严正真心地替这个兄弟高兴。

“最近参加各种会议和请客大概也用掉了几千块了。”Steven补充着，脸上绽放着无法停止的笑容。作为财务主管，在没有公司账户前，那些钱都是在他的个人账户进行管理的，所以对于现金的状况他最清楚。

第一章 投名状（18）

“我最近和聂部长的秘书联系了一下，可能最近会回去一趟北京。”Tim又开始盯着刚刚上楼的两个穿着超短裙的女孩子。

严正低头吃着清炒芥蓝，继续与Tim调侃着：“加州最大的好处就是女孩子敢穿呀！北京是没有了，不过 Tim你有机会一定要去四川看看，那里应该是你的天堂了。”

顿了一下，严正又正色地说道：“Tim，这个奖金是我们一起得的，是属于我们这个团队的，是属于这个项目的。我从来也没有想过把它分掉。只要是为了公司的发展，怎么用我都没有意见。”严正干掉了最后一杯酒，示意服务员结账。

严正接着说：“最近我也去面试了几家公司，有两家公司已经能够进入第三轮面试了。可是我最近想了很久。既然我们都决定回国发展了，我就先回国给你们打打前站，同时联系一下我以前的关系和朋友。希望能够找到些对我们有帮助的人。最好能够搞定一个有钱的大款。反正现在来去方便，我们在大洋两岸一起努力，争取早日做成我们的大业！”

服务生拿来了账单，由于离 Steven最近，也就放在了他的面前。Steven看了一下，不知是有意还是无意间一抖，账单滑落在地上。看到严正伸过来的手，Steven迅速捡起来了账单，递给严正。

“谢谢！”严正拿出信用卡，签上了小费金额和自己的名字递给了服务生，“今儿高兴，兄弟我请客！”不知是酒精，还是亢奋的神经激发了严正的北京话。平时他都是说标准的普通话的。“Demo已经做完了，可以演示了。明天你们就应该能够看到最后的版本了。”他似乎又有些语无伦次。

Tim的目光像是长在了那两个女孩身上一般，没有回答严正的话，甚至没有看他。Steven在把账单递给严正后就习惯性地跑去洗手

间了，如果不是今天的服务生动作快，在账单到来前 Steven就应该已经在洗手间了。

严正对 Tim说：“Tim，如果你不打算过去搭讪的话，那我们走吧！”严正的眼睛被一层水雾笼罩着，但目光中透露着坚定。

“好的，走！”Tim心满意足地站了起来，又看了一眼那两个女孩，走向了楼梯。

Steven从洗手间回来，收好了那张签好字的协议，抓起了每个人盘子中剩下的 Fortune Cookie（一种小点心，在美国的中餐馆饭后都会免费提供给客人，每人一个。里面夹着一个纸条，正面会写着一些祝福的话，反面是一组乐透奖的数字。据说有人按那个数字去买彩票，结果中了1000万美金的大奖，所以叫幸运角），又把盘子里所有的水果塞进嘴里，拿起打包好的餐盒，满意地走了。

严正最后一个离开，这是他多年的习惯，因为每次酒后总会有人把书包、手机什么的丢下。他都会留下来确认没有东西被丢下再离开。

严正环视了一圈，看着自己脚底下的一堆酒瓶，这和他们两个人面前孤零零的两个瓶子对比显得格外刺眼。严正想说什么，却什么也没说出来。

因为他知道在公众场合骂人不好。

但那标志性的微笑很快又回到了他年轻的脸上，灿烂而自信。“把蛋糕做大，哪怕只是一小块，也是很多的！”他对自己说着。

转身离开时，严正面前已经打开的幸运角中的字条掉到了地上，上面写着四个字：“吃亏是福”。

第二天一大早，Steven把由 Tim作为 CEO和 Steven作为 CFO共同签署好的股份书送到了严正家中。从此以后很长时间，三个人谁也没有再提起股份的事。

第一章 投名状（19）

严正本来计划回国前在美国好好转一转，玩一圈。但是 Demo总是有不满意的地方，于是他就选择留了下来，继续和 James他们几个修改完善Demo。晚上偶尔也会和他们一起在蒙市的酒吧转一转，喝喝啤酒。过去的半年好像都是在忙碌中度过的，这段时间算是一个放松吧。

Steven也开始忙了起来，一个中国公司想利用他所在公司的壳来美国上市，又是一堆的财务报表等着他来处理。同时，他开始和一个从小就移民到美国的中国女孩子交往。那个个子小小的女孩很喜欢玩，也难怪，毕竟还是个２３岁的小姑娘。看电影、喝饮料、吃夜宵，直线上涨的账单让 Steven很是心疼。一个月后，当 Steven提出结婚的想法后，那个女孩就再也没有出现。

在 Tim的中国行之前，Tim和 Steven一起换了车，据说这样可以打个不错的折扣。两辆宝马的X5，一个八缸，一个六缸，都是五年的租约。在美国，很多人都喜欢租赁汽车而不是买车。因为美国人喜欢汽车，更喜欢可以经常开最近款的车。于是租赁是不错的选择，在五年的租约内，随时可以把车开回去，补个差价，再把当时的最新款车开走。如果你的信用记录够好，不用交首付，划一下信用卡，价值10万美金的车都可以随时开走。每月 500美金的租金，开走一辆最新款的X5，对于 MBA毕业的高管来说，是个不错的选择。

再说，BMW X5，都是年轻女孩子喜欢看到的。

Tim的中国之行是匆匆结束的。当他赶到北京时，聂部长去纽约开会了，他的秘书对此抱歉了很久，并请 Tim去长安街附近的四川驻京办吃了顿正宗的四川菜。所以也不能说完全没有收获，和政府部门的人打交道，没有这些秘书的帮忙怎能成功呢？Tim当然明白这个道理，所以 Tim没有让聂部长的秘书埋单。

当晚，Tim一个人来到了向往已久的、传说中的三里屯酒吧街。在他的印象中，那里是一个充满了艳遇的地方，至少每一个从北京回来的人都是这么告诉他的。

但是那些人忘了提醒他，一定要和一个本地人一起去那里玩，还有就是记得不要相信路边那些走来走去的中年男女介绍的、有年轻女孩子陪喝酒的便宜酒吧。Tim又似乎对于首都的治安有着过高的期望值。于是当他来到那所谓便宜的酒吧的包间里面，喝完一杯鸡尾酒，还没来得及看清身边的女孩子时，1588元的鸡尾酒账单和几个满脸杀气的大汉已经站在 Tim面前。

离开祖国若干年后的第一次回国之行显然不能让 Tim满意，于是宁可加价改签机票，他也很快回到了阳光明媚的南加州。

***

当严正把白板上第35个天使的翅膀划去的时候，白板上已经没有空的地方了。于是他拿起板擦擦干净了整个白板。

严正拒绝了三个已经得到的不错的工作机会，也就放弃了留在美国的机会，因为去美国读书时他就已经下定了决心，完成学业后会回到中国去。再说，他坚定地认为他们一定能够找到天使，找到投资来开始他们自己的事业。他就更应该先回国去打个前站。

同样是半岛渔村，同样的龙虾、基围虾，三个人又坐到了一起。过去一段时间，他们之间更多的是电话会议的沟通。三个人也好久没有坐在一起吃饭了。

“来，干杯！”严正自己先喝完了杯中酒，“有我们兄弟中美两地共同努力，大业不成都难呀！ Tim，下次来北京，我带你去三里屯！那边的酒吧我熟，闭着眼睛都能给你指路！保证不会有其他事情发生！哈哈！Steven，这次别再那么快提结婚了，会把女孩吓跑的！等我们公司找到投资了，我们来给自己申请绿卡！别老想着娶个美国人解决自己的身份，那样太没面儿！”严正又迅速干完了杯中酒。

“Tim、Steven，坚持努力，成功一定就在下一次的尝试中，是吧！为了那一天，干！”

如果真的有天使，或许那一刻刚好飞过了他们的头顶，听到了这段话。因为他们的成功的确就在不远处等着他们。

第二章 甲方乙方（1）

一次偶然的相遇改变了这几个人后来的命运。其实人生不就是由这样一次次的偶然组成的吗?

“Hello？”

“哈喽什么哈喽？严总回北京都不通知一下！不把兄弟当兄弟呀！怎么样，严总有什么好机会？兄弟们都等着你一声召唤，随时跟着你老大一起干呢！今天晚上，老地方，阳坊涮肉，我做东给你老大贴贴秋膘！就这么定了，不见不散！Byebye！”张斌还是一副风风火火的样子，不等严正有任何反应，电话已经挂了。

严正笑着摇了摇头，把自己的诺基亚 3210放在桌上。回国了，“海龟”了。严正一直告诫自己要注意一些，不要动不动就蹦出几个英文单词。海龟，始终还不能确定是褒义词还是贬义词，有人羡慕，也有更多人反感。他口中唯一的英文就是接电话时的“Hello”，这个似乎改不掉，其实也没必要改掉。因为不久后他就发现周围的人接电话时都是“Hello”了。再后来，在很多公众场合也能经常听到“Hello”声了。以至于他有时候会在恍惚中觉得自己又回到洛杉矶的街头了。

坐在桌子对面的赵艺笑着说：“你该换换手机了，这个手机都成古董了，不是有什么纪念意义吧？你这个手机中文都发不了。知道的人还好，不知道的人会以为你是刻意要显示你的英文好呢！”

严正觉得很好笑，在美国时中国留学生都渐渐把自己的英文名字改回到中文，回国了，却发现大家都在给自己起英文名字。

严正笑着摇摇头：“当然不是！”他用一个否定回答了赵艺的两个问题，“刚回来，还没时间买呢！”严正低头拿起桌上的水果茶给两个人都倒满。

“这里现在真火呀！我上的中学就在这旁边，记得我们以前冬天的体育课就是围着后海跑圈。谁想到现在这里都变成酒吧区了！”晚秋的

阳光透过玻璃照在身上，暖暖的。严正舒服地伸了一个懒腰，看看了窗外微波荡漾的后海和两岸林立的酒吧，转移着话题。

“非典”过后，后海的酒吧一下子多了起来，一夜间取代了三里屯酒吧街在年轻人心中的地位，成了年轻人聚会的首选。

赵艺并没有顺着严正的话把话题转走：“不是就好！”她从身边的LV包中取出一个还没拆封的盒子，放在桌面上推给严正，“多普达最新款，最适合你们这些精英了！欢迎回到祖国，算个回国的礼物吧！”

赵艺有家自己的软件公司。她的公司主要给各地政府部门提供信息化建设的解决方案。公司在最近的 3年发展得很快，现在已经是个近百人的公司了。赵艺和严正是 5年前在一个政府办公自动化项目招投标时认识的，算是不打不相识。当时赵艺的只有 10个人的小公司最后打败了严正所在的大公司。那是当年严正带领团队参与投标的所有项目中，唯一失败的一次，对此严正一直耿耿于怀。后来，两人又经常碰面，有时合作，有时竞争，最后成了好朋友。

“怎么样？这次回来有什么打算？不是自夸，我最近业务越来越多，生意也做得不错。哪天你有空来公司看看，感受一下国内市场的变化？”赵艺看着严正在仔细阅读着盒子上的宣传资料，知道他一定喜欢这个礼物。她知道严正喜欢摆弄这些新的科技产品。

严正没有正面回答，而是阅读着盒子上的介绍：“Windows CE操作系统，不错。就是不知道会不会像 Windows一样会经常死机呢？”他知道赵艺说这些一定有她的目的。

第二章 甲方乙方（2）

赵艺笑着说："你还是老样子，总喜欢顾左右而言他！"赵艺是个典型的北京女孩子，快人快语，"我也就不绕圈子了。听说你回来，我就一直在想是不是有机会把你请出山。我知道我们这个小庙请不起你这尊大佛，可是我还是要试一试！职位：总经理；待遇：30万年薪加年底提成，上不封顶；公司的帕萨特归你开，如果你愿意，可以帮你请司机，怕你不适应北京的交通状况。"

严正笑着打断了她："赵艺，谢谢抬爱了，这个问题我们不是早就讨论过了吗？我可不称这个职！"他知道她的话是认真的。在他出国读书前，她就一直在尝试邀请他加入她的公司。但是严正总是觉得，朋友一旦变成上下级关系，就很难再做朋友了，他不想失去这个好朋友。

都说男人和女人之间不可能有纯粹的友谊，但是严正就是这样和她建立了纯粹的友谊，而且没有任何掺假。并不是她难看，在很多人看来，还是很经得起看的，但是严正就是觉得和她可以是很好的"哥们"，有些东西一旦打破了就永远不能修复了。严正品尝过失去的痛苦，所以他宁愿不得到。如果没有得到，就永远不会失去了。

更重要的是，他这次请她出来喝茶是希望听她讲讲目前一些给政府做的项目的进展，看看有什么可以借鉴，或是能够帮上亚联软件的。她的项目经验，以及与各地政府的良好关系对亚联软件以后的发展都是宝贵的资源。

严正接着笑着说："对了，这个手机多少钱呀？"

赵艺喝下面前的茶，严肃地说着："别打岔！如果到明年做得好，我可以考虑再把公司的股份拿出一部分作为奖励，当然这要和公司其他几个股东商量一下。"

"好吧，赵艺，不开玩笑了。"严正放下手机盒子看着赵艺，微笑着但严肃地说，"我真的谢谢你的好意，只是我不能接受。原因嘛，主

要有两个方面。”

赵艺放下茶杯看着严正：“又是一二三四条的，知道你是理科毕业，逻辑条理性强！”

严正笑了笑：“谢谢！第一呢，我不适合这个位置。就算我去了，到了年底一样会因为业绩不好而黯然离开。这里又有三个原因，第一，我个人最擅长的是产品销售，包括如何把一个产品尽快市场化，如何利用一系列的市场运作而迅速把产品的销售额做大，如何去掌控产品的生长周期，以及如何去平衡产品型公司内部市场和技术部门间的关系。而你的公司是一个项目型的公司，公司的总经理应该是整个公司最出色的销售，带领团队去投标，去把握客户关系，为公司带来最大利润的项目。而这样一个一个项目地去销售，一个一个客户去跟踪，真的不是我所擅长的。再说，现在岁数大了，身体不比年轻的时候，真的没有体力天天为了合同和订单去和客户出去喝酒拼命了！”

说到这里，严正笑了笑，想起自己当年还是毛头小伙时，一次为了一个项目请客户去全聚德吃烤鸭。还没来得及尝到鸭子的味道时，严正就看到那个客户端起五粮液，倒了满满一杯，足有二两，对自己说：“小严，我相信你们公司的实力，合同没问题。但是至于总金额呢？就要看你今天的表现了。这里的酒，你每干一杯，我们就签 50 万！”

当时的严正年轻气盛，脑子一热，想都没想就连干了五杯，然后就没有了记忆。接下来的事都是后来听同事描述的。据说后来他又喝了很多的酒，而且每次仰头把酒倒入嘴里后，都会对着客户伸出五个手指。第二天醒来，他已经不记得自己是如何回家的，但记得自己那连干掉的五杯酒。因为那意味着250万的合同！

第二章 甲方乙方（3）

250万的代价就是接下来一周的大米粥。后来严正才知道，其实合同的金额早就已经由老板敲定了，那天那顿饭只是一顿交流友情的饭。严正一直觉得自己那时做了一次真正的二百五。

赵艺笑着说："别土了，现在的生意都是在高尔夫球场上定的，或是在健身房，谁还天天在酒桌上拼酒呀！"

严正点了点头："那就好！健康才是最重要的！这第二呢？是和我的经历有关。我过去的职场经历和这两年的MBA教育，都使我更适合在大公司里做事。No offend（没有冒犯的意思），哦，对不起，"严正打了自己一下，"又说英文了。我不是要有意冒犯你，也不是说你的公司小，我是说即使我去了你的公司，我所掌握的技能和管理方式对于你的公司未必合适。这样对你公司和对我来讲，都是一个浪费。"

赵艺点点头："明白。继续！"

严正笑着说："第三呢？是对市场的把握。虽然我一直保持着对国内市场的关注，但毕竟离开两年了。需要一个时间来重新适应。对于国内这两年市场的发展更多是通过和朋友聊天，以及从网络获得的，而不是自己亲身经历的。而你的公司目前正处于快速发展阶段，时间是最重要的！不可能给你们未来的总经理时间来重新熟悉市场！所以呢，你完全可以用你刚刚开出的价钱的一半，请到一个比我更有用、能够更快帮到你的人。真正是事半功倍呀！我真的很感谢你给我提供的这个机会！只是我真的不能胜任。不过我倒是可以帮你推荐几个朋友，我觉得他们应该更合适，我把他们的电话告诉你。"严正拿起手机，开始查找号码。

赵艺笑着说："行了，你就是这样，总是不忘你的朋友们！做你的朋友倒是很幸福的事。不过我真的要谢谢你，谢谢你一直在替我着想！"

严正摇摇头笑着说："也不完全是，是为我们大家着想的。现在不是都在说双赢吗？再说，这里还有第二方面的原因呢！第二是我目前的状态。我在美国读书时和几个朋友办了个软件公司，虽然还没有得到投资，还在努力着。我相信我们一定能够成功的！以后上市了，就可以花美国股民的钱请你吃饭了，哈哈！"

回到北京，面对北京人，严正的北京腔和北京那特有的调侃就自动恢复了。

赵艺点点头："嗯，我就知道你这个人志存高远！一直有自己的理想！说吧，需要我帮你做什么？只要能做到，一定没问题！"

"谢了先！就是做不到，也要想办法做到，是吧？"不需要更多的言语和承诺，严正知道赵艺一定能够帮到自己，也知道她一定会真心地帮助自己。

严正笑着说："有机会把我的合作伙伴介绍给你认识一下，他们都是很有能力的人才呀！不过他们要是看见你这样的美女老板，一定会流口水的，哈哈！"

赵艺："哈哈！不过严正呀！我倒是真的想提醒你，你这个人什么都好，就是太容易相信别人了。利益面前，亲兄弟还明算账呢！你要自己小心！"

严正："没事，吃亏是福嘛！不过还是要谢谢你！"

赵艺："见外了吧！"

朋友，这个词总是能让人感到温暖的。

赵艺看了看对面的严正，忽然问道："个人问题怎么样了？有没有找到自己的另一半？"

"不——急——"这个"急"字被拉长了读出来，伴随着一脸的微笑，这成了严正的口头禅，说完严正看着窗外说道："对了，银锭桥旁那个爆肚张还在吗？很久没吃了，好馋呀！我们去吃吧！"严正作势咽了咽唾液，拿出钱包，"老板，埋单！"

第二章 甲方乙方（4）

“你呀！”赵艺也笑了，抢过了账单。

***

“北京的夜景越来越好看了！”坐在出租车上看着窗外的景色，严正感叹着。以前都是匆匆忙忙，开着车在北京穿梭，一直没有机会好好欣赏北京的夜景。“洛杉矶的夜色太黑，拉斯维加斯的夜色太亮，还是北京的夜色好看，沉稳而不失跳跃。回家的感觉真好！”

严正一直在思考着：刚刚参加工作时，总是想尽各种理由申请出差，觉得能经常出差的工作才是最理想的工作。后来有些经济基础了，就利用每一个假期出国去玩，希望自己能够走遍地球的每一个角落。现在却觉得回家好，这是不是意味着我已经老了呢?

“阳坊涮肉，好久没有吃到正宗的涮羊肉了！”想到这里，严正的肚子又开始叫了，“奇怪，刚才的爆肚怎么这么快就消化完了？”

一进门就听到了张斌的喊声：“严总，这边！这边！”一个个紫砂锅冒着热气，空气中弥漫着羊肉和酒精的味道。

张斌其实比严正大好几岁，以前是严正部门中的一个销售人员。严正离开后不久也离开了公司，自己开了个公司，谁也不知道他在折腾什么。他好像忙的都是上亿的大项目，却从未见他真的做成什么。不过他倒是每天都那么开心，满身名牌，喷着BOSS的香水，呼朋唤友地穿梭在北京的美食和酒吧之间。不小的房子和不差的车子都搞定了，就剩下老婆还没有定下来，但好像他也不着急，身边的女朋友车轮般换着。

严正回到北京后发现身边好几个朋友都是这样，每天都在不停地忙碌着，又好像每天都在享受着生活，生活和工作都是混合在一起的。下岗和上岗通常是在一天中完成；离开自己的稳定生活去创业，好像也都是在几杯酒下肚后就能够决定的；每晚华灯初上时，他们的一天的生活仿佛才刚刚进入状态。这种快节奏的生活状态，和那些留

在美国同学的平静生活形成了鲜明的对比。那些在美国的同学每天穿着休闲裤和T恤衫，甚至是套头衫和短裤，上班、回家两点一线；生活波澜不惊，围在身边的就是老婆、孩子、狗。中国这种绚丽的生活和美国那种平静的生活，到底哪个更好呢？自己更适合哪种呢？严正一直在问自己。

张斌指着严正向身边的女孩介绍着："这是我一直和你提起的严总。来，叫严哥！北大高才生，新鲜出海的海龟，我老大！"张斌总是这样大大咧咧。

张斌又对严正说道："这是婷婷，我朋友。今天带她来一是让她见见真正的人才，二来呢，也是更主要的，是我们现在有司机了，可以好好喝一顿！"

看着红红的羊肉片在滚烫的水中变白，听着木炭在炉子里面噼啪作响，闻着二锅头刺鼻的醇香，严正不知道为什么又开始怀念99美分的巨无霸了。

"老大，来，喝一口！"张斌的喊声把严正拉回到了现实。"一年没见了，美国牛肉把你喂得够结实的！又泡了不少洋妞吧！"

严正笑了笑："喝你的吧！没个正经的！"

一口酒下肚，一股热辣辣的感觉从舌头延伸到喉咙，再到胃里面。爽！

张斌晃了一下手中没有标签的瓶子："这酒不错吧！这是我从酒厂打来的一锅头，是用来勾兑二锅头的源酒。七八十度！你老大在那边洋插队，天天喝洋酒，受苦了。特意拿来给你接风的！"

"难怪今天的酒比以往的二锅头都冲呢！还以为是好久不喝，酒量不行了呢！不过这酒没有那么呛，不错。"想到这，严正又喝了一口。

第二章 甲方乙方（5）

张斌开心地笑着："看，我说我老大会喜欢吧！车里还有，我上次去拿了十斤，没舍得喝呢，今天特意给你带了5斤，带回家慢慢享受。别光喝酒呀，吃肉！"

觥筹交错间，酒精涨红了两个人的脸。张斌开心地喝着酒，兴奋地讲述着自己这些年来的商场经历，介绍着自己在运作的出口钢材和进口原油的生意，并不断地在不经意间提及几个大家都耳熟能详的名字，仿佛这些人都是自己熟得不能再熟的朋友。他身边的小姑娘则一直用敬佩的眼光看着张斌。

张斌红着脸对严正说道："老大，你已经被资本主义所谓的经济学洗了脑子了。既然回来了，就要重新适应有中国特色的市场经济。"

严正："那是什么意思呢？"

张斌："道理很简单，产品再好，没有市场也没用；市场再大，没有你的市场份额也没用。"

严正笑了笑："是呀！但这好像是到处都通用的道理呀！"

张斌接着说："是呀！所以你要听我说完嘛！你要怎样得到你的市场份额呢？你可能学了很多的理论和方法，但我告诉你，在中国有一条最直接有效：关系！刚才说的那几个人，都是含着金钥匙来到这个世界的。他们老爸老妈的名字对他们来说就是市场敲门砖，有了这个，没有做不成的事。我们没有那个好运气，就和他们绑在一起做。他们出关系，我们出力。各取所需，优势互补，最后达到双赢！"

没想到这个小子也能说出一套套的道理，严正想着。

"别瞎猜了，我哪说得出这么一套套的，都是套话，忽悠人的。"张斌趁身边的女孩去洗手间的空隙低声说着，"老大，说实话，刚才那些都是虚的。和这些###一起做生意哪那么容易?!赚钱的时候没事，一旦赔钱了或是出事了，他们一张机票就去国外。我们呢？没得

选，把事情扛下来。我的一个哥们就是替他老板扛事，5年牢狱，换来一个公司副总。你说值吗？”

他好像是在问自己，就自己回答了：“不值！所以呀，那些都是虚的。说实话，老大，你这次回来有没有什么好的机会？我还是喜欢在你手下做事。踏实！只要你一句话，我的公司就是你的。我再把以前的那帮兄弟叫上，我们一起做吧！”

“不急——”还是他标志性的口头禅。严正喝了一口酒，接着说：“我和几个朋友在搞一个项目，目前正处在融资阶段。”

张斌一拍大腿：“老大你就是厉害！不过说句实话，不是要打击你，别做所谓的高科技了，又累又不赚钱。一堆堆的精英扎在一起，都以为自己不含糊，其实，谁又比谁傻呢？产品分销、项目投标，然后就是给回扣、分赃，或是事情败露解决问题，不就是那些事吗？连我都明白了，还有谁不明白？”张斌自嘲地笑着，“如果我们把这些套路用到那些低科技的领域，我们一定比别人做得好。我的一哥们就是把做硬件分销的那一套用到机票代理上，现在一年几个亿的营业额，那些小作坊根本不是对手！”

张斌通俗的话中蕴含着朴实的道理。严正点了点头，想着自己这些年的经历，会心地笑了笑。

张斌：“还是那句话，你老大一句话，我随叫随到！”

看着张斌略显激动而又真诚的脸，严正脑子中突然冒出了一句诗：“此去泉台招旧部，旌旗十万斩阎罗！”他突然觉得这些朋友、这些兄弟，是他这些年打拼得到的最大财富，远远比银行账户上的几个数字要沉重得多。

第二章 甲方乙方（6）

一股豪情涌上了严正的脑子，他说道：“是呀！招呼上兄弟们，大家一起做事，大块吃肉，大口喝酒，不亦快哉！”

“怎么有点像要揭竿而起，占山为王？”想到这，严正不禁开怀大笑起来。

“老板，再来两瓶啤酒。”

***

比暖气更早到来的，是北京的第一场雪，准确地说，是雨夹雪。雪花飞旋着随着雨滴密密地从天而降，又在大风的帮助下，打到路人的身上和脸上。初冬的北京很冷。

和十几个人一起站在马路边上等着打车，严正把外套的拉锁向上又拉了拉，琢磨着：“该考虑再买辆车了，平时那么多的出租车都跑哪去了？”

一件薄薄的外套让严正在人群中显得有些另类。周围不时有人一边把自己缩进厚厚的外套，一边奇怪地看看这个年轻人，寒风和雪水似乎只能让他扣紧衣扣，却不能让他有任何蜷缩的动作，而是依然悠闲地站在路边，脸上还带着淡淡的笑容。仿佛他不是在风雨中等待着永远来不到的空驶出租车，而是站在海边享受着海风和阳光。

“还是不买了，留着现金吧！说不定亚联用得上呢！”严正一边想着，一边回忆着中午的电话会议。Tim、Steven和严正依然保持着每周至少两次的电话会议。中午的会议一直在讨论公司下一步的安排。

Tim刚刚从纽约飞回来，他去那里又见到了三家风险投资公司。结果同以往的演示结果一样，那些资深投资经理都深深被他们的商业计划打动，表现出浓厚的兴趣。但同时又都像事前商量好的一样表示：“很遗憾，我们目前不能投资。但如果你们能够把公司带到下一个阶段，有了一些更实际的阶段性成果，我们会毫不犹豫地跟进。资金不是问题，要多少钱都可以考虑。”

这就是风险投资商，当你需要的时候，他们或者选择离开，或者开出一个近乎苛刻到你无法接受的条件给你。而当你成长了，不需要他们时，他们又会回来，追着把支票塞给你，等着那些美金在你这里升值，给他们数倍乃至数十倍的回报。

Tim无比羡慕地问着："严正，回国的生活如何？是不是一群群的小姑娘追你这个海龟呀！忙得过来吗？"

"还好，还好。"严正一边在纸上写下"阶段性成果"几个字，一边回答着，"Tim，你觉得什么才是阶段性成果呢？"

Tim似乎知道严正那里有答案，反问道："你说呢？"

严正："无非就是两个东西：产品和市场。"

Steven插了一句："可是没钱，哪里有产品和市场呢？我们那10万元可是已经快花完了。"

Tim打断了 Steven的话："事实证明仅仅有 Demo演示还不够，我们需要有一个真实的产品了。可是没有投资，我们没有办法让 James他们继续做下去了。"Tim在演示中被对方的技术人员问倒了两次，觉得有些沮丧。

"是呀！我们需要真的开发我们的产品了。时间是不会等我们的。"严正下意识地看了看面前的日历，已经是 11月中旬了，"我最近除了见了很多这边的投资人以外，还见了几家做软件外包的公司。其中几家的老板是我的朋友。我也和他们谈到了能不能先帮我们开发产品，费用以后再算。"

Tim说："好呀！国内的开发成本仅相当于美国的1/6，如果可以，我们能够节省很多。能不能谈成呢？"

严正答道："如果我执意要求，估计他们也能做。但是这样的质量是无法保证的。另外，这边的市场工作也该开始了。如果面对投资人时，我们能够拿出一些合同，哪怕只是意向性的合同，那我们应该能够有更多的胜算。我已经开始寻找一些潜在客户了。"

第二章 甲方乙方（7）

Tim兴奋地说：“好呀！”

严正接着说：“我的目标是在年底前找到 3到 4家的Beta Customers（在软件产品正式版推出前，就开始试用的用户，能够帮助软件公司找到产品的问题。作为回报，一般这样的客户在产品正式推出后可以享受很大的折扣），并且让他们拿出一些开发费用。而我们可以把这些钱作为预付款打给那些软件开发公司，让他们开始给我们进行开发。希望我们能够利用这个时间差，尽快找到投资。”严正缓缓而坚定地描述着自己的计划。相信 Tim和Steven在电话那端也能听出严正在微笑。

Tim也听得很激动：“Good Idea（好主意）！”

Steven又问道：“那我们需要做什么呢？是不是需要投资呢？”

严正接着答道：“最主要的是要成立一个公司，可以是我们美国公司的分公司，或是一个独立的公司。只有以公司行为来进行这些操作，我们才能最大限度地保护我们自己，保护我们的知识产权。”严正忽然觉得朋友多真是一件幸事，他的几个律师朋友给了他很多的建议和意见，“这里会有一些初期的投入，因为在国内注册公司是需要很多手续的，不像在加州那里那么简单。”严正回答着 Steven的第二个问题。“包括注册地点、注册资金、场地、人员等等。而我们作为留学归国人员创业，在很多地方可以享受不同的优惠，比如税收的减免、个人奖励等等。我大概总结了一下，已经把这些相关的优惠政策发给你们了。”

Steven说：“大概需要多少钱呢？”

严正说：“Steven，现在还不知道，因为这取决于我们要在哪里注册，注册什么样的公司，注册资金有多少。同时，如果按我们最初的设计，未来的目标是到美国上市，那我们最好在开曼群岛之类的地方注册，在享受税收优惠的同时，又可以避开一些政策上的限制。如果

这样，算上我们到香港请律师等，怎么也要几十万到一百万人民币。这样公司能够在最短的时间内做出一些东西。香港那边的律师我也已经联系了几家了，都是朋友，价格应该不会太高。”

严正这些天不断在思考着这些东西，所以一说起来就停不下来了。在他的脑子中，未来三个月内，从国内公司成立到和潜在客户签意向书的每一个细节都已经演习了很多遍。

Steven又一次问道：“可是这些钱去哪里找呢？我们的10万块已经没有了。”

“这几万美金我们三个应该还是可以凑出来吧？”严正一直不愿第一个提出这个提议，但自己的计划让他觉得有必要把这个问题尽快决定下来，“当然，我在以前的公司还有一些股份，如果你们同意，我们可以用我原来公司的壳来进行这些操作，这样能够节省更多的时间。唯一的代价就是要付出一些钱或是出让一些我们的股份。”

严正本不愿把这两件事混在一起。在原来的公司他还是股东，虽然从没有拿到过分红。他知道，对于一个项目型公司，现金流是最重要的。原来的合作伙伴也一直想要他回去一起做，但被他回绝了。现在，为了加快这个项目的进展，他才考虑把两个公司合在一起来运作。严正真的是很希望看到亚联软件，这个像他们自己的孩子的公司能够尽快成长起来。但同时，严正也忽视了其他一些东西，比如利益的分配。并不是所有人都愿意出让自己的利益的。

第二章 甲方乙方（8）

Tim说道：“严正，这个先不着急，我们再考虑考虑吧！我们的股份将来会很值钱的。”

严正：“当然，但是公司做不大，100%的股份也不值钱呀！”

Tim还是坚持着：“是，但是还是不着急吧。Steven，你说呢？”

“嗯，我们再考虑考虑吧！”Steven在电话那边一边把脚放入热水，一边回答，“对了，严正，作为留学归国人员可以买一辆免税的轿车。你买了吗？名额你要是不用，是不是我能够用呢？我想给父母买辆车。”

严正看着窗外开始阴沉的天空，低声回答着：“如果你不介意车主是我，我没问题。这个优惠政策下的限制就是车主必须是留学生本人，挂黑牌，海关监管 5年后可以转卖。5年后把车再过户给你？”

“哦。”听到这里，Steven就不再说话了。

Tim又问：“严正，你那时在洛杉矶认识那么多女孩子，现在你回去了，能不能介绍给我们认识呢？”

“够晚了，你们该睡觉吧！梦里我介绍给你！”严正第一次第一个挂断了电话。

看着一辆车毫不减速地飞驰而过，溅起了路面的积水，严正骂了一句，“Shit！（英文中表示愤怒的一句俚语）”不知道是在骂这辆车，还是在骂中午并不愉快的电话会议。严正自己很想飞快走捷径地把公司操作起来，但是一提到注册资金，这两个火枪手甚至都不肯出让一部分还不存在的股份，简直太吝啬了。

“反正也没车，得，走走路吧！”严正把已经被打湿的头发向后捋了捋，逆着车流向前走去。

寒风让严正的思维更加活跃了，看着周围在雨中飞跑着的路人，严正满脑子想的却是南加州海边悠闲的游客，仿佛这样自己就不会觉得那么冷了。或者是自己真的开始想念那个待了两年的城市了？

回到北京已经一个月了，这一个月内，严正一次次感受着朋友多带来的好处。几乎每天都是和以前的朋友一起吃饭，有时一晚上要安排两顿饭。

当然，让他感兴趣的不是那些美味的中餐。其实在回国一周后，他就发现自己远没有自己想象的那么能吃。自己的胃已经不能适应中餐中的油腻感觉，甚至开始怀念自己以前用5分钟就搞定的晚餐了。从冰箱中拿出买的时候就已经拌好的蔬菜，放入一个大盘，加入千岛汁，搅拌，沙拉搞定。再把午餐肠在油中煎一下，放到面包中间，倒上番茄酱，热狗也搞定。美味呀！只是不知道为什么，回国后，严正就再也没有心情和情趣来做饭了。

让严正感兴趣的当然是和这些朋友聊天，聊他们的工作、项目，聊他们对于市场的看法、对于自己要做的事情的看法，听他们的建议和意见。同时也把自己两年的见闻和感受与朋友们分享。

对于海归，更多的人还是不了解的。在大家心中，海归们都是衣着光鲜、满嘴英文；或者是带着产品、资金、技术回到中国，被各地政府追捧；或是被美国公司派回中国，拿着美国的薪水在中国消费。公司出钱租房租车，出门头等舱，入住五星级酒店。总之，海归们的头上有着太多的光环。当然，对于海归们也有很多负面的印象：不懂中国市场，只会纸上谈兵，英文不够好，中文又忘了。盲目自大，又不切实际。面对这些，严正永远都是淡淡一笑不置可否。在朋友们面前，他只是一个好朋友、好兄弟，而不是什么海归。

唯一能够让严正充分感受自己是海归的场合，就是定期举行的留学生联谊会。芝加哥大学、纽约大学、加州大学伯克利分校这些归国留学生大户会轮流主持会议。会议一般选在三里屯附近的酒吧，一个大的包场。这些回到祖国的莘莘学子在这里仿佛又回到了美国，男士身着西装，女士多穿晚礼服。屋子里面飘逸着各种高档香水的味道。每个人手拿一杯酒，一般是啤酒或者鸡尾酒，脸上挂着一成不变的笑容，向每个路过的人点头微笑；或是和身边的人开始攀谈。在这里，

英语是绝对的官方语言。CEO、总裁、总经理、执行董事，到处可以见到印着这些头衔的名片从这双手递到那双手。传递着机会，也传递着自信。

第二章 甲方乙方（9）

在这里，大家似乎在一起营造着一个氛围，让每个人都能够体会自己的不一样，体会到自己作为“海龟”的优越感。但也正是这样的氛围让严正总是早早地离开，他本来属于这个群体，却又不喜欢这个群体。这样的环境会让他迷失。

而让严正感受最深的是在他离开的这两年间的变化，城市在变化，市场在变化，人也在变化。原来公司接替他职位的人，已经做到了上市公司副总裁的位子；当年离开公司自己创业的同事也都有了不错的发展；以前的同事住进了别墅；同窗的好友都换上了高档车；儿时的玩伴有的当上了父母，有的锒铛入狱。两年间的变化大得让严正都有些迷茫了。

“当年到底应不应该出国呢？”严正会在不经意间开始问自己，这甚至让他自己都觉得有些惊讶，“如果没有离开，也许我已经是那个副总裁了，也许我已经有了自己的公司了，也许我已经结婚生子了，也许我已经失业了，也许我在不知什么地方奋斗着。”

但生活，是没有也许的。

在严正的心中，也没有后悔这个词：“机会，也许就在下一个转弯处。”想到这里，微笑又爬上了严正那张被雨水淋湿的脸。

***

“Ricky？”

“严正？”

三天后，在首都机场的安检处，严正碰到了一个好久没有见到的熟人：LRicky。也正是这次的偶遇改变了整个事情的发展。

其实严正和 Ricky不能算是熟人，因为他们只见过两次。

第一次是两年前的一次偶遇。那时严正刚刚开始自己的 MBA学习生活。Tim和严正是同班同学，因为很多相似的共识，两个人很快就成了很好的朋友。两个人都觉得 MBA不应该只是一个文凭的获取，而

是真的改变人生的一次经历。两个人也是抱着同样的目的来读书的：找到合作伙伴，自己闯出一片天空。也正因为此，他们最终一起合作创立了亚联软件。那时候，两个人经常一起利用午餐的时间，讨论着可能的机会和未来的发展。

一天中午，两个人正在 Culver大街上的大华餐厅吃着中餐，Tim突然看到门前闪过一个人很像他的大学同学。正在纳闷之际，他的电话响了起来。比他们高一年级的中国同学 Helen告诉Tim，要给他介绍一个老朋友。这个人是她以前的老板，来尔湾这里度假，当听到Helen提起了 Tim那十分罕见的姓，“西门”，这个人觉得很像自己的大学同学。

那个人就是Ricky，Tim的大学同学，曾经有两年他们还是一个宿舍的舍友。他和 Tim已经有 16年没有见过面了。毕业后，Tim就去了法国留学。而 Ricky则去中科院读了博士，后来先后做过国内最大的IT媒体主编，一家软件公司的总经理，当时是一家上市公司派驻到美国的总经理，正准备回国发展。没想到时隔 16年后，两个老同学会在尔湾的中餐馆门外又碰面了。

那也是严正第一次见到Ricky。大家在一起聊得很开心。世界好像真的很小。Ricky在软件公司的继任者是严正的一个好朋友。Ricky给严正的印象是精明能干的一个职业经理人。

严正第二次见到Ricky，是在次年的暑假了。严正回到北京休假。那时的 Ricky已经回到了北京，在林业大学任教。两个人一起喝茶，天南地北地聊了一个下午。

这是第三次见面。

严正笑着说：“Ricky，好久不见了。最近忙什么呢？要去哪里呀！”

Ricky看着严正笑着说：“我去滨海市。你呢？回国了？Tim怎么样？好久没有他的消息了。”

第二章 甲方乙方（10）

严正："我去了趟上海。一个月前回国的。Tim还好，还在洛杉矶呢。你在滨海市工作？"

Ricky："是呀。现在在那边发展了，有空来滨海市玩吧。我的手机号没有变。"

严正笑了笑："好呀！一定去，到时候给你电话。"

晚上到了上海的酒店，严正打开 google输入了 Ricky的中文名字：文东阳，很快屏幕上跳出了很多结果："文东阳任滨海市信息产业局副局长，任期一年。"原来 Ricky是国内第一次面向社会公开招聘政府工作人员时，通过公开应聘的形式被聘用为滨海市信息产业局副局长的。

严正恍然大悟："难怪那时要去大学任教，这些经历都是为了这次招聘作准备的。""滨海市，信息产业局。"严正不断念叨着，"这个关系 Tim怎么没想到呢？"当晚，严正拨通了 Tim的电话："Tim，还记得 Ricky吗？我今天在机场又碰到他了。他现在在滨海市任信息产业局副局长。我觉得你可以和他联系一下，看看有没有什么机会可以利用。"

Tim高兴地说："是吗？那太好了！你有他的电话吗？我给他打个电话联系一下。"一次偶然的相遇改变了这几个人后来的命运。其实人生不就是由这样一次次的偶然组成的吗？

Tim和 Ricky的沟通进行得很顺利。两个人都觉得好像一直都忽略了对方的存在，忽略了一个摆在自己面前的一个好机会，这次说什么也不能再错过了。

一阵互相恭维和调侃后，谈话进入了正题。

Ricky问道："Tim，听说你们在做软件？你最好能够尽快来一趟滨海市。这边的创业环境不错，软件又被定为城市发展的重点产业之一。我在这里主抓的就是软件产业，有很多的资源能够利用。这里刚刚成立了软件园，在税收等方面都有很多的优惠政策。咱们兄弟刚好

可以一起聊聊，看看有什么机会可以一起做点事情。你的背景加上我在这边的资源，我相信我们一定可以好好地干件大事。你说呢？”

Tim兴奋地答道：“好呀！我们最近沟通得少，一直没机会详细地告诉你。我和严正、Steven一起在这边成立了一家软件公司，正在准备要回国发展，目前还在寻找合适的机会呢！既然我们兄弟又联系上了，我相信我们一定能够共同做事，一起发财！我安排一下，最近回去一趟吧！我们把细节好好谈谈。”

Ricky：“没问题，随时欢迎！对了，你们公司目前的规模如何？大概会是怎样的一个投资规模呢？”

Tim：“我们目前在美国的竞争对手有六家，每家的规模都是投资在千万美金以上，我们应该要超过他们吧！”

Ricky也很兴奋：“那太好了！抓紧过来一趟吧，我们好好谈谈！”

两个人都在尽量掩饰自己的兴奋，又都希望对方能够听出自己的期待。

当晚，Tim在电话会议上对 Steven和严正说：“这个机会非常好！这不就是我们一直想寻求的政府关系上的突破吗？我准备尽快去一趟滨海市看看，和 Ricky聊聊，看看有什么机会。”

严正也很高兴：“没错！他那里一定有很多可以利用的资源。如果利用得好，对于我们的融资会有很大帮助。同时，我们到那里落户对他也是一个业绩，对于他们这些政府官员来讲，政绩是最重要的。所以我们一定要抓住这个机会。对了，Tim，这次需要我一起过去谈吗？”

Tim犹豫了一下：“嗯，这次我先过去吧。其他的，看看具体情况再定吧。”

第二章 甲方乙方（11）

严正："好的，有什么需要尽管告诉我，我立刻飞过去。"

Tim在面前的纸上画着勾，上面分别写着：1Visit Binhai City（访问滨海市）2Go alone（一个人去）。他本次电话会议的目的显然都已经达到了。

Tim接着说："Steven，你把我们最新版本的计划书和财务报表给我们准备一份。给他们展示的同时，我也想看看有没有什么机会能够找到投资。"

"Tim，"严正把声调提高了一些，希望能够引起两个人足够的重视，因为他觉得下面的话很重要，"在机场碰到 Ricky时，我跟他讲的是我去上海是看看项目，没有说是去见风险投资商，你知道为什么？因为我们对外还不能说我们还没有得到大笔的投资。至少现在不能。"严正自问自答："刚才说了，政府官员最看重的是政绩。他们肯定很希望看到招商引资工作有多少的进展。我刚刚上网查了一下，软件业的确是滨海市重点发展产业。这也就说明他们那里目前软件产业还不够强。滨海市目前是中国互联网领域的一个新的中心，但是传统的软件公司却只有飞腾、中华金融等几家，软件产业产值不及同省的其他城市。 "

严正顿了一下，接着说道："所以这正是我们的机会。如果我们现在是一家成型的公司，去那里是投资的，那我们一定能够获得很大的支持和扶持。我相信你也是这样和 Ricky讲的。但如果让他们知道我们还没有投资，只是去寻找支持的，那我们可能什么也拿不到。"

"有道理。我和 Ricky说我们的投资额不会低于竞争对手，也就是不低于千万美金。他的确很兴奋。"Tim对自己当时的回答还是很满意的，"但是Ricky早晚会知道的呀！ "

严正答道："那就看你的判断了，什么时候告诉Ricky，告诉他多少，你来决定。但对外，我们的口径一定要一致，一定要高调。留学

生归国投资创业！Tim，只要你想，你很快就能够成为当地媒体的焦点的。我保证！”

Tim很高兴地说：“好！我们就抓住这个机会，早日实现我们的美国梦！ Steven，帮我看看机票。我尽快去一趟。”

与此同时，一份软件企业招商引资的意向书也放到了滨海市信息产业局局长鲁诚的桌上。大意是说：“目前我局正在洽谈引入一家投资额近千万美金的美国软件公司进驻软件园。如果成功，该企业将很有可能成为滨海市软件龙头企业。希望各相关部门予以支持。”

鲁诚看完报告给 Ricky打电话说道：“文局，这太好了！如果成功，这将是你上任以来最大的成绩了。需要什么支持尽管告诉我。”

Ricky答道：“是呀！这个项目如果能够成功引进，将对促进我市软件产业的发展有着很大的推动作用。将是一个标志性的成果。是我们局和您鲁局长的功劳呀！”

鲁诚问道：“你来主抓这个项目吧！有什么困难吗？”

Ricky满怀信心地说：“软件产业虽然是我市的重点发展产业，但相比其他起步早的城市，我们在对于软件企业的扶持和软件人才的引进方面还是有一些欠缺的。据我所知，他们已经开始在国内几家城市开始了考察工作，我也是费了很大力气才说服他们来滨海市考察的。不过局长您放心，我会尽力去说服我的老同学的。”Ricky停顿了一下，接着说，“可是鲁局长，有一个事情我想谈一下。您知道的，这个项目的负责人是我的大学同学。所以，我来负责这个项目恐怕不太合适。为了避嫌，我建议由赵副局长来负责这个项目。我提供后勤支持！”

第二章 甲方乙方（12）

鲁诚摇摇头：“哎！哪里的话！你给滨海市招商引资，是滨海市的功臣。我们当然信任你，不要有那么多顾虑，放手去做吧！再说不是还有我来把关吗？有什么问题我扛着。对了，我一会给招商局的王局长打个电话。企业的人来考察时，让招商局的人配合你，一定要做好招待工作，让企业家感受到我们滨海市人民和滨海市政府的热情。更让他们充分感受到我们‘安居创业’这几个字的含义！一定要让企业家把这里当作第二个家，我们做好后勤工作，让他们安心去创业！还有，软件园现在的招商工作就做得很不错嘛！你可以带他们去看看，感受一下我们滨海市的热情和氛围。另外，招待他们的时候带上王飞吧，看看有什么他能够帮得上的。”王飞是信产局的办公室主任，跟着鲁局长一起工作有十几年了。

“好的，谢谢局长！我会尽力的。”Ricky放下桌面电话，笑着扶了扶眼镜，眯起眼睛开始琢磨着什么。他知道一个难得的机会摆在了他的面前，虽然同样会有很多的困难，但他相信他自己有能力来解决这些问题。

那天在机场与严正的偶遇，不仅仅是Tim他们三个人的机会，也是 Ricky一直在等待的机会。

***

一周后，Tim来到了滨海市，这个美丽的城市。虽然已是11月底了，气温还不那么冷，潮湿的海滨气候和南加州多少有些相像，让Tim觉得不是那么陌生。

Ricky没有出现在机场，他让他的司机小张接到 Tim并送到了银燕酒店，那里是市政府定点接待酒店。Tim坐在房间里多少有些失望，自己的老同学为什么不来机场接自己呢？不过，他还没有来得及打开自己的行李，Ricky的电话已经打到了房间：“老兄，旅途还好？你先

洗个澡休息一下，我30分钟后到楼下，我们出去吃点东西，边吃边聊。”

Tim：“Ok！我们30分钟后楼下见！”

30钟后，两个老朋友一起钻进了一辆“京C”牌照的帕萨特，那是Ricky从北京开下来的。

Ricky笑着说：“Tim，好久不见了！你还好吧！我们先去吃海鲜，然后找个地方玩玩，让你好好感受一下滨海市！”

“好呀！”Tim对于这个提议跃跃欲试。

Ricky又补充道：“不好意思，今天没去接你。因为很多东西我们没沟通，我不想让小张听到。”Tim第一次感受到 Ricky比以前更加的小心翼翼，看来做官一定不是一件容易的事。

白鹭洲的舒友，一家非常高档的海鲜餐厅。12号包厢，两个老朋友坐了下来。

领班对 Ricky毕恭毕敬：“文局，今天两位？是您点菜呢？还是排菜呢？”

Ricky很随意地说：“你来排菜吧。我的朋友从美国过来，第一次来滨海市，安排些特色菜。”

“好的。您稍等！”领班出去安排菜了。

Tim笑了笑，问道：“Ricky，好久不见，不错呀！局长当得如何？”

Ricky：“还好，这边有帮不错的朋友，都挺帮忙的，还不错！你呢，公司做得不错吧?”

Tim：“还可以吧！希望能够借这个机会好好干一把，争取几年后退休！”

Ricky：“是呀！抓住机会，我们好好合作一次！”

那天晚上，两个人谈了很久，也谈了很多。Ricky了解到了 Tim目前还没有投资，需要自己的帮助，希望能够尽快找到资金，自己的帮助就是 Tim获取投资的敲门砖；Tim也明白了 Ricky目前在这个位子做

得不错，但毕竟是个公务员，一切在仕途上的积累都是希望能够找到一个合适的机会，来把自己的资源转化为实际的利益，而自己带来的这个项目就是Ricky在等的那个机会。两个人很快就明白了同一个道理：他们的利益是一致的，他们彼此需要。

第二章 甲方乙方（13）

接下来，Ricky承诺会利用自己的关系和权力帮助 Tim拿到一些政府的扶持，以及当地企业的订单，当然公司没有实际运作前，这些订单都是纸面上的订单。作为回报，除了可以每月从公司拿到一定的现金“补贴”外，Ricky会得到亚联软件一定的股份。同时，在公司运作到一定的阶段后，Ricky会选择加入公司。

在拿到相应的政策支持和“订单”后，Tim会争取尽快拿到投资。同时会选择在滨海市设立分公司，入驻软件园。同时处理好股东间的关系，保证 Ricky得到相应的利益。

两个人还谈到了在预计三年后完工的软件园二期落成后，可以借助亚联的名字拿到一万到两万平方米的办公室。对于这种软件企业，按照政府扶植的优惠政策，房价当然会是很低的，更何况 Ricky可以有很大的控制权，Ricky目前是这个项目的主要负责人；可以说，在拿到手的那一刻起，这些地就已经是巨大的财富了。

对于用软件公司来做房地产，Tim显然是第一次听说。但对于这样做将带来的利益，他当然不会拒绝。他仿佛已经看到自己的公司在美国上市，自己的身价已经可以用七八个零来计算。

当然，这一切都仅限于他们两个人知道。对外，他们还是公事公办的老同学。亚联软件，当然也是要高调出现。

干掉最后一杯酒时，两个人会心地笑了：“合作愉快！”

饭后的活动当然也少不了，该谈的都谈了，两个人也就更加放松了。

不远处的诺亚方舟 KTV包间内，两个人一边喝酒红酒，一边评论着一批批被带进来的女孩子。昏黄的灯光下，那些身着超短裙、浓妆艳抹的女孩子们对这两个人挑逗地笑着，她们看得出这两个人眼中的欲火，对她们来说，这也就意味着结账时丰厚的小费。

望着眼前这向往已久的景色，Tim的嘴一直没有合上。最后他选了一个四川和一个湖南的女孩子坐到了自己的身边。当他左拥右抱地开始唱歌时，看到 Ricky在一旁和一个白衣女孩在窃窃私语。

Tim心里一直在暗暗地嘀咕着："怎么总觉得他身边的那个女孩比我这两个好看呢？"

到晚上 12点左右的时候，又来了两个人加入了他们的聚会，Tim没有看清对方的长相，也没有想去理会他们，自顾自地忙碌着。他知道，今晚不用他自己埋单了，当然也不会是Ricky。

***

凌晨4点，时差的效果让Tim醒来，这时在洛杉矶应该吃午饭了。其实他刚刚睡着不过2个小时。

盯着天花板，Tim一边在懊恼自己刚才没有果断把那两个女孩子带回酒店，一边开始盘算起下一步的安排："如果能够尽快拿到些政府扶持的 documents（文件）和 contract（订单），回去后要再作一圈 presentation（演讲）了。把前一段推迟的那些VC（风险投资商）再见一遍。Ricky今天说得对，除了美国的投资人，我们应该再去挖掘一下内地和香港、台湾地区的投资人。对，让 Steven在那边开始准备吧！"

想到这，Tim索性不睡了，起来拿出笔记本，开始工作了。给Steven发完邮件，把情况说了一番后，他又打开了明天要讲的 PPT文档和Demo，演习了起来，希望明天不要出错。

"Shit！这个 Demo又出问题了。幸亏今天看到了，要不明天当着那些人的面出错可就麻烦了。要是有严正在就好了，他对这个东西非常熟！这轮去做 presentation时，能不能再把严正叫回来呢？产品这部分还是他讲得好！"

第二章 甲方乙方（14）

当7点半的闹钟响起时，Tim发现自己竟然是趴在电脑前睡着的。

Steven有新邮件过来了，是关于几家竞争对手最新的财务分析报告的。虽然都不是上市公司，无法在网上找到公开的财务数据。Steven还是利用 LAU Business School（洛杉矶大学MBA学院）的内部网找到了一篇华尔街对于这个市场最新的分析报告。

一边喝咖啡，Tim一边用最短的时间浏览了一下报告。“非常好！华尔街都这么看好这个市场，我们的机会真的抓得不错。这个报告一会儿的会议上刚好可以用得上！”

上午 Ricky帮他约了滨海市电子商务中心的总经理和CTO，以及8家潜在用户代表，做一个产品推介会。当然这8家企业都是 Ricky的关系户。而滨海市电子商务中心，是一家市政府投资的从事B2G（商业到政府）电子商务的企业，目前也是由Ricky直接领导的。

Ricky昨晚已经给 Tim打过气了：“参会的还有几个信息产业局和科技局的人、软件园的领导以及滨海市软件协会的一些成员。你放心，这次来的都是自己人，说的一定都是正面的反馈，即使有问题，也都是正面的。我已经提前把打印好的文件都给他们看了。当然，他们会假装是第一次看到你们的东西。你别担心。这个会的主要目的是给到会的其他部门领导一个正面印象，不会有问题。你尽管高调地来讲。第一次亮相，一定要镇住他们。不用考虑你的语言，多说一些英文没有关系，正好显出你的国外背景。”

Tim当然不会紧张，这已不是他第一次讲解自己的计划。Tim的中、法、美三国的教育和工作背景深深吸引了台下的听众，同时他那熟练的讲演也轻易征服了大家。演讲结束后，台下人开始提问。开始，台下提问的还都是 Ricky提前安排好的几个人，很快更多的人开始提问，提出自己的意见和看法。原计划2个小时的推介会一直持续到了午餐时间还没有结束。

Tim显然对会议的结果感到十分的兴奋，这是第一次真正的用户层面的一个会议，也更让他坚定了自己的信心。这时他也明白严正几天前提到的计划是可行的，签订试用用户，用试用用户的预付款来开发软件，最后再作市场推广。也就更加坚定了他要在滨海市，而不是北京开始下一步的运作的决心。

看着会议室越来越多的人，Ricky也很满意。现在越多的人听到这个推介，越多的人给出正面的反馈，他下面的招商引资工作开展起来也就越容易了。Ricky暗自感叹："Tim他们这几个人还是真的做了不少工作呀！看来这次对我还真的是个机会！"

看时间差不多了，Ricky站起来说着："好了，谢谢西门博士的精彩演讲，"在外人面前，他会称呼 Tim为西门博士，这样更加能够提升他的形象，"也谢谢各位的参加！各位也都拿到西门博士的名片了，下面的问题可以通过邮件和电话再联系。现在我要带西门博士去和我们的鲁局长吃饭了，不好意思！"

Tim对自己的表现很满意，笑着说："谢谢各位！我随时欢迎各位的电话和邮件来讨论产品，更谢谢文局给我这个机会！"

会议接受后，还不断有人来和 Tim来交换名片，讨论问题。大家的热情让 Tim都有些意外，甚至暗暗责怪自己没有早点听从严正的建议回国来试试。

在去吃饭的路上，Ricky对 Tim说："西门博士，效果不错呀！"

第二章 甲方乙方（15）

Tim答道：“不错！谢谢文局的支持！”因为有司机和王主任在旁边，两个人没有说更多的话。

中午的午餐是鲁局长代表滨海市信息产业局请 Tim吃饭。让Tim觉得有些不适应的，是这里的人中午就开始喝酒。虽然明显大家都已经很收敛了，可是白酒还是让 Tim很快就觉得昏昏沉沉的。还好，这里的政府工作人员是下午 3点钟上班，吃完午餐，Tim就跑回房间睡觉了。

中午的酒精和时差让 Tim倒在床上就睡着了，梦中他又一次站在了 NASDAQ的主席台上，敲响了亚联公司上市的钟声。

“叮当！叮当！”原来是门铃，Ricky站在门口。

Ricky笑着走进房间：“你电话也不接，是不是睡得太香了？上午会议的效果非常好！刚刚接到招商局局长的电话，点名要我们下午过去聊聊。这是个好的信号。要知道，王局和滨海市主抓科技的副市长孟市长关系非常好，如果他能主动找你，那孟市长那边一定已经知道你了！走吧！”

Tim：“太好了！Ricky，我要不要带些礼物？”

Ricky摇摇头：“不用！现在你是客人，是他们求着你呢！对了，晚上是招商局请客。饭后我们先去做个按摩，再去唱歌，还想去昨天那里吗？”

一听到请客，Tim就有些怕，是怕了那一杯杯的白酒。但一听到后面的安排，精神又为之一振：“走！”

在滨海市的四天可以说是收获颇丰，几个政府部门的领导都了解到了一个美资企业要进驻滨海市了，相关的工作人员也都拿到了 Tim的名片。不得不承认，Ricky在滨海市的影响力还是很大的。见过 Tim的人对他这样评价：“一个非常有气质、有学问的儒商；多国教育背景，双重国籍；大企业老板；大投资，大手笔。”

Tim感受着众星捧月般的重视，自如地与各层面的人打着交道。大家最感兴趣的是他的姓氏“西门”，这也是他最平滑的开场白：“我是汉人，不是少数民族。这个姓氏的祖先是姬子。”有着这样引人入胜的开场白，加上别人无法比拟的经历，Tim成了这几天的一个中心。

Ricky对这样的结果很满意，甚至有些出乎意料。他也趁热打铁在鲁局长面前反复强调了这个项目的重要性，并且暗示Tim的一个合作伙伴目前正在北京，和中关村高科技园洽谈着入园的事情。自己面临的压力很大。而 Tim本人对滨海市的印象很好，同时 Tim多次提出希望和滨海市电子商务中心的合作是非常有战略意义的。

鲁局长当然也明白 Ricky这些话的意思，对 Ricky说：“你去和沈中林谈谈，看看他那里能不能出个什么东西给他们，尽量留住西门博士。”

“好吧，我试试！”Ricky推了推眼镜，笑了。其他的试用客户他都可以要求他们签个意向性的合同，唯一的困难就是电子商务中心这里。而现在有了鲁局长的指示，事情就成功了一半。

沈中林是滨海市电子商务中心的总经理。

Tim和严正与 Steven商量过，此次滨海市之行的目的就是拿到 5到8家的试用客户的意向书，还有电子商务中心的合作意向书。有了这两个东西，再去和投资人谈的时候应该就更加胜券在握了。

沈中林是个40出头的滨海市人，从滨海大学毕业后留在滨海市大学做了老师。当 3年前市政府投资成立滨海市电子商务中心时，被请出来做了总经理。他在当地有着很深的根基。

沈中林是个做技术出身的，又做过老师，为人比较低调。他隐隐觉得 Tim讲的东西固然很动听，前景也很好，但似乎又有很多的问题。最大的问题就是似乎不像 Tim讲的那样他们已经有了成型的产品，而恰恰相反，沈中林认为他们的东西还只是个概念层面的东西。而重要的是，Tim他们要做的东西如果真的做好了，将有可能完全取代自己现在要做的东西，这个太可怕了。但跟政府的人员打了那么多

年的交道，沈中林也敏锐地感觉到 Tim和文局的关系不一般。所以当自己的 CTO在推介会上要提问题时，他果断地阻止了。他还需要时间来观察。

当 Ricky给沈中林打电话提出要签署一个合作协议，并反复强调这是鲁局长的意思的时候，沈中林更加坚信自己的判断是正确的。他本想直接拒绝，但又犹豫了。因为他知道拒绝就意味着得罪了文局，乃至鲁局。虽然他在滨海市跟很多的高官关系不错，但这两个可是他的顶头上司。

更重要的是，他有他的问题要解决，而这次似乎是他的一个机会来解决自己的问题。滨海市电子商务中心已经成立 3年了。有着强大的政府背景，按计划，中心一年前就应该开始盈利了。但是到了第三年年底，营业额也才只有可怜的 50万，如果当年不能做到 100万的营业额，恐怕沈中林的位置也就没有了。

“位置都没有了，还有什么原则可去遵守呢？再说亚联软件如果如他们所说，是个投资额几千万的公司，这点钱算什么呢？”沈中林安慰自己。

没有生存，哪有发展，这个道理谁都明白。所以没有钱，再出色的英雄也有末路的时候。这也是?本永远有发言权的原因吧！

于是，在 Tim离开滨海市前的最后一顿饭是沈中林请的客。Tim、Ricky、沈中林在舒友的 12号包间达成了一个对三方都有利的协议。

滨海市电子商务中心和亚联软件签订一个为期三年的合作协议，共同开拓滨海市市场；亚联软件同时会和电子商务中心签署一个咨询合同，亚联软件会在两年内支付给电子商务中心 50万人民币的咨询费。

50万换一个合作协议，对沈中林来讲很划算，不但保住了自己的位置，同时那个合作协议也没什么实际内容，对自己构不成任何威胁。

50万换一个合作协议，对 Tim来说也很划算，因为有了这个，他可能回去就能拿到几百万美金的投资，那时候，这区区 50万人民币又算什么呢？如果没有投资，也就没有亚联的回国发展，也就没有任何的风险。

50万换一个合作协议，对 Ricky来说更划算。沈中林的成功也是他领导有方，算是他的业绩；而 Tim拿到投资，Ricky自己更是能够得到自己应得的利益。真是一举三得。

当 Tim回到洛杉矶时，签好字、盖好章的协议书已经发到他的邮箱里了。

第三章 阳光灿烂的日子（1）

在美国，感恩节是非常重要的一个节日。同时从感恩节开始后的一个月，美国到处都会是节日的气氛，因为紧跟着就是圣诞节、新年了。感恩节的由来要一直追溯到美国历史的发端。1620年，著名的“五月花”号船满载不堪忍受英国国内宗教迫害的清教徒 102人到达美洲。1620年和 1621年之交的冬天，他们遇到了难以想象的困难，处在饥寒交迫之中，冬天过去时，活下来的移民只有五十来人。这时，心地善良的印第安人给移民送来了生活必需品，还特地派人教他们怎样狩猎、捕鱼和种植玉米、南瓜。在印第安人的帮助下，移民们终于获得了丰收，在欢庆丰收的日子，按照宗教传统习俗，移民规定了感谢上帝的日子，并决定为感谢印第安人的真诚帮助，邀请他们一同庆祝节日。

每逢感恩节这一天，美国举国上下热闹非常，人们按照习俗前往教堂做感恩祈祷，城乡市镇到处举行化装游行、戏剧表演和体育比赛等，学校和商店也都按规定放假休息。孩子们还模仿当年印第安人的模样，穿上离奇古怪的服装，画上脸谱或戴上面具到街上唱歌、吹喇叭。散居在他乡外地的家人也会回家过节，一家人团团围坐在一起，大嚼美味火鸡。

美国人一年中最重视的一餐，就是感恩节的晚宴。在美国这个生活节奏很快、竞争激烈的国度里，平日的饮食极为简单。但在感恩节的夜晚，家家户户都大办筵席，物品之丰盛，令人咋舌。在节日的餐桌上，上至总统，下至庶民，火鸡和南瓜饼都是必备的。因此，感恩节也被称为“火鸡节”。火鸡其实并不好吃，肉的味道比鸡肉要老很多。多少有些不好消化，但“火鸡节”所带来的气氛却是非常感人、非常温暖的。

在到美国前，严正从来都不知道有感恩节这个节日。但当发现原来自己的生日和这个节日这么接近时，他觉得很开心。因为“感恩”这

个词似乎就是他自己对于生活态度的真实写照，对于生活感恩，对于朋友感恩，对于发生的每一个细节感恩。身边的每一个人都很欣赏严正那温和处世但性格坚韧的气质，永远发自内心的微笑，和他那一直挂在嘴边的口头禅“不急！”

那是因为严正知道，着急是永远解决不了问题的。“早来的苦难是上帝对你的恩宠。”他相信这句话，所以他总是抱着感恩的心来面对曾经的困难。他更相信，“Hope is a good thing（希望是美好的）”，那句话出自Tim Robbins主演的The Shawshank Redemption。满怀希望的人永远都是自信的。

事实上，严正的内心比任何一个人都着急，尤其是在这个特别的日子。

11月 25日，他的生日，是当年感恩节的前一天。和父母吃完晚饭，严正把朋友们为他准备的几个聚会都推到了周末。当朋友们猜测他将和什么特别的人一起度过自己29岁生日的时候，他只是笑笑，不置可否。

回到自己的家中，位于西直门附近的一座高层的顶楼。房间内一如既往地整洁而舒适。没有开灯，严正坐在窗前，看着窗外的万家灯火，举起手中的红酒，对自己说了声“小子，生日快乐！”一口干掉了杯中的红酒后，严正又对自己说了声：“小子，生日快乐吗？”

这位北大毕业的高才生，毕业两年内，就在北京凭借自己的努力和实力闯出了自己的一片天空。现在又是美国顶尖学校 MBA毕业的海归，智慧、幽默，享受生活，是别人眼中的幸运儿。而在自己生日的当晚，严正对自己失去了信心。

第三章 阳光灿烂的日子（2）

严正倒了杯酒，开始问自己：“为什么呢？”

这应该不是因为回国后还没有找到一份令人羡慕的工作，严正相信自己的能力。在过去的两个月内，他已经被 3家猎头公司推荐到了近10个工作岗位。但他都没有选择，也因此被一个老大哥批评为“典型的北京人，高不成低不就”。对此，他只是淡淡地笑了笑。

这也不是因为他目前的生活状态。过去几年的打拼和一直没有停止的投资让他可以暂时没有后顾之忧，在没有任何收入的情况下依然可以过上几年高品质的生活。有朋友羡慕他这么年轻就可以处于“退休”状态，对此，他轻轻摇摇头，不置可否。当自己多年的好友和借给他的 40万元人民币消失时，严正也没有皱过眉头。他相信自己的朋友，相信有一天他会回到自己面前，尽管没有第二个人相信这件事。

这不是因为亚联的项目还没有找到投资。作为创始人，严正始终坚定地相信：天使就在不远处等着他们。他们这个出色的团队一定可以做出一番事业。尽管 Tim和 Steven两个人偶尔会做出些让他失望的行为，他依然认可两人身上拥有自己所没有的优点，依然相信他们是自己绝佳的组合。每当 Tim对异性的过分着迷和 Steven的斤斤计较让他有些恼火时，严正总是一笑而过。那只是每个人身上都会有的一些性格特点。而且严正总是相信那句话：优点突出的人缺点也都会很突出。有了这个想法，严正就变得可以接受身边每一个人迥异的性格，更何况是自己的合作伙伴。

“因为那被太平洋隔断，而随风而去的情感？”过去每年的这个时候，他都是和她一起度过的。想到这儿，严正下意识打开了电脑浏览起过去和她的合影，又打开了一篇自己的日记。

当他吻她的时候，她下意识地躲开了。

当他认识她的时候，他们还都是天真无邪的小孩子；当他牵起她的手，发誓与她共度今生的时候，他们正值青春年少，意气风发；当

他兴奋地成为她的老公时，他们已经一起走过了人生最美好的 7个年头。

在别人的眼中，他们是郎才女貌，令人羡慕的一对。虽算不上事业有成、家财万贯，但也算得上是同龄人中的佼佼者。当他抛开这一切的成就，飞往大洋彼岸时，他的心中充满了对新生活的向往与信心；他要去找寻一个真正的自我，为了她和他共同的美好明天而努力。当他离开了新婚不久的她，面对朋友们善意的劝说时，他自信他们 7年的感情一定可以战胜时间和空间的挑战；为了她更好的发展，他没有强求她放弃已有的一切，而是给了她足够的空间。

从灯红酒绿到寒窗苦读，从一切简单的舒适到一切自己动手的艰辛，他没有感到过苦，因为每天对她的思念支持着他；相反，他觉得很高兴，因为通过自己的努力，他可以让自己爱的她不用再受这些艰难。每次路过一处美好的风景，一个美味的餐馆，他都会默默地记下，因为他要与她一起来分享这美妙的东西。对她的思念支撑着他的生活，而对她的爱和责任则让他抵御着诱惑。为了两个人的明天，他默默地努力着，奋斗着。

随着时间的推移，他们的电话邮件沟通愈来愈少。他不断责备自己不能在她需要他的时候给予她关怀照顾，也下定决心在回国的假期中加倍补偿给她。计算着能够与她相见的每一天，勾画着无数个小别后的重逢，他兴冲冲地踏上了回国的飞机，开始了一个他怎么也想不到的假期。

第三章 阳光灿烂的日子（3）

晚点了的飞机却还是让他在机场早早地出现在了人群中，等待着她的到来，他对自己说天气不好，一定堵车了。出租车上，她把皮箱放在了两个人的中间，仿佛预示着什么，他又对自己说她对我真好，把最舒服的座位留给了我。随后的日子里，她每天晚上都会加班到很晚，他很想去她家看她一下，陪她一会，但当她说累了、困了，他就默默放下了电话。转眼间，日子过去了两周，工作、加班、出差，他能够与她单独在一起的时间还不到3个小时，其实不能算单独在一起，因为她那永不安静的手机总能让和他已无言以对的她对着电话讲个不停。他在家中翻看着从前的照片，回忆着过去的甜蜜，也在努力地反省自己，一定是自己对她关心得不够，照顾得不够，才让她这么来对待自己。她一定是在和自己赌气，让他知道知道她的厉害。但他还是觉得自己的时间并不多，两个人总该好好谈一下吧！

从开始冷漠的眼神，到后来根本不看他；从开始的沉默寡言，到后来故意躲着他；从周围人关心的话语中，他知道事情不是他想的那么简单。他们终于在一个寒冷的晚上面对面坐了下来，开始了一次特别的谈话。特别？因为以往总是他说得很少，一直在听她聊，而这次他却听不到她的回应。

他有着足够的心理准备去接受任何的解释，对他来讲，如果她告诉他有另外一个人存在，那所有的一切就很容易理解了。但她否认。最后她告诉他她累了，不想再事事都为他着想了，她看不到和他在一起的希望。然后，就再也没有其他的解释了。一切都是这么突然，让他不能接受。三个月的分离，天大的转变，他莫名其妙。

他不知道这一切都是为什么，他努力地反省自己做错了什么，但找不到。他冲动地想放弃，但当他想到没有她的日子，他发现自己做不到。那一晚，对着她的照片，他失眠了。往日的情景一幕幕浮现，

他想让自己想她的不好，好忘了她。但他做不到。他下定决心再努力一次，重新追求她一回，挽回这段感情。

随后的日子里，他努力着，用心地努力着。突然发现这么久了，他一直和她在一起，竟然忘了该怎么去追女孩子了。他能做的，只有用真心去告诉她，他爱她。但是她太忙了，忙得连平安夜都要出去陪客户。即使在一起谈，也只是她在听，他在不停地说。他的朋友都说，作为一个男人，他已经做得足够好了；她的朋友则对她说，不管怎么样，你有些过分了。

或许是舆论的压力，或许是他的努力有效，或许是她想起了从前的美好时光。不管怎样，在他离开中国的前一天，他终于又见到了她的微笑，终于又能够轻轻地牵起了她的手。他以为自己的努力没有白费，多年的感情也没有消失。一个美妙的结局。但当他想在离开前吻一下自己的妻子时，她下意识地躲开了。

回到北京时，严正的行李中除了一张毕业证书，还多了一个沉甸甸的绿本——离婚证。他的感情世界也就和这个绿本一起被严正封存了起来，再没有打开过。“相濡以沫，不如相忘于江湖。”事业，可以通过自己的努力而获得；而感情，是要随缘的。

失去了信心，因为突然失去的方向。一直在忙，一直在跑，突然停下来的时候，人总是会开始考虑些平时没时间考虑的问题。

严正问了自己一连串的问题：“人为什么活？挣钱为了什么？做公司为了什么？每天的努力又为了什么？”这些也是他一直在思考的问题，“为了所谓的实现自我？为了让别人佩服自己？为了让自己更有面子？”严正摇了摇头，“显然不是！”

第三章 阳光灿烂的日子（4）

“为了对得起自己！对得起自己这么多年的努力。这么多的磕磕碰碰，一路走来了，还有什么能阻挡我继续向前呢？”严正又想起了不久前自己刚到美国读书时的点点滴滴，又笑了起来。

去美国前，严正对自己的英语水平很是自信，但真正开始上课时，他发现自己最多只能听懂20%老师讲的内容。而且只要低头记笔记，就必然会错过了老师接下来所讲的后面的内容。当同学们都在为了老师的一个玩笑而开怀大笑时，自己只能跟着傻笑，完全不明白大家在笑什么，这样只是为了不让人看出自己没有听懂。没有车，不认路，经常坐公车错过了站没有下车，为此曾多次抱着厚厚的书本在夜晚无人的街道上走冤枉路。无数次的挫折感和与出国前悠闲生活的鲜明对比，让严正多次想放弃。“这么多中国人都这么走过来了，我的条件又不比他们差，我为什么做不到？”就是这个简单的想法支撑着他度过了那两年的时光，也正是这个简单的想法带给了他优秀毕业生的称号，以及亚联软件目前的成功。

严正点了点头：“为了对得起自己！是，也不全是！为了对得起自己的父母，对得起那些关心自己的人！”想着刚刚和父母一起吃饭时，父母开心的笑容和他们头上渐渐多起来的白发，严正叹了口气，“不能让他们失望，要让他们为自己骄傲！我一直都做到了，现在也不会让他们失望！”

严正笑着给自己这短暂的低落下了最后的定义：“为赋新词强说愁！”

接着他笑着对自己说：“小子，生日快乐！”

桌上的手机一直在不停地闪烁，打开的Outlook（用于收发电子邮件的程序）也不断跳出有新邮件的提示。看着一条条生日祝福和感恩节快乐的问候，严正感到很是欣慰。“这就是我最大的财富。”

严正曾经和一个朋友有过这样的对话。

“你觉得你这辈子靠什么生存呢？”

严正：“朋友。”

“如果没有朋友了呢？”

严正：“那就再找新的朋友！”

那晚，在朋友们的祝福中，严正睡了个很香的觉。梦中，严正仿佛又见到了好久不见的自己唯一的前女友，她笑着对他说：做你的朋友比做你的女朋友要幸福得多！

***

节日期间的人们都是忙碌的，忙着购物，忙着休假，忙着回家看看自己的家人。整个12月份，Tim在洛杉矶没有见到一个有空的投资人，也就安心在家陪自己的家人了。项目的进展好像也进入了冬眠期，慢了下来。

又到了电话会议的时间，严正：“Tim，Steven，圣诞快乐，新年快乐！”

三个人的沟通也更多地是通过邮件进行，电话会议减少到了两周一次。这一次可能是当年最后一次电话会议了。

“新年快乐！”经过一个月的休息，Tim的精神状况听起来好了很多，不是那么疲惫了。

严正笑着说：“新的一年了，祝我们的事业早日走上正轨！”严正正和一帮朋友一起吃饭，自己举起杯好像在和电话另一端的两个朋友一起干杯，接着问：“对了，最近有什么进展吗？”

Tim答道：“还没有。最近是 Holiday Season（节日期间），大家都在忙着过节。看来要等到明年年初了。你最近如何？在忙什么呢？要是有合适的机会也别放弃噢！”

严正：“我还好。我这边联系的 Beta客户和外包公司倒是一直在问我，我们的项目什么时候能有进展。你上次说的 Robert那边怎么样了？从你告诉我他那边基本已经搞定了以后，我这边就没有再找投资人了。”

第三章 阳光灿烂的日子（5）

Robert是 Tim住在Laguna Hill时的邻居，一个从台湾移民到美国的富家子弟。严正也认识他。Tim从滨海市回到美国后，和 Robert沟通过几次，把亚联的项目给他做了介绍。Robert好像联系到了一个香港的投资人，而且进展十分顺利，Tim也就通知严正暂时不用再寻找其他的大陆投资人了。

Steven回答着："还不错。不过也要等等，估计要等过了明年春节了吧。前几天还见到Robert了。"

"是呀！你呢？有没有什么好的 opportunity（机会）？"Tim又把话题转到了严正身上。

严正答道："还好，最近没怎么忙咱们这个事儿，就帮帮朋友跑了几个项目。全是帮忙，算不上什么机会。"回国三个月，严正牵线搭桥，帮朋友做成了几个项目，自己分文未取。"不过，我最近倒是真的找了个很感兴趣的事。"

Tim连忙问："好呀，是什么呢？"

严正："还记得我以前给你们说过我的理想吗？"

Steven："建希望小学？提前实现你的目标了？"

严正："是呀！差不多吧！"

给贫困儿童建小学，"给他们打开一扇窗，让他们知道原来世界不只是他们每天看到的样子，原来自己可以换个活法生活。"这就是严正的奋斗目标。严正的朋友们都知道他的这个理想。

严正接着说："前几天陪朋友去一个留学中介机构咨询，没想到那里的老板是我的一个同学。我这个同学觉得他们那里的咨询师都还没有我讲得好，就让我去他那里帮忙。我反正也不是很忙，就去他那里帮了几天忙，应该也有两周了。开始只是觉得很有趣，后来觉得这个事我真的很感兴趣。我甚至开始考虑出钱入股和他一起把公司做大。"

Tim："不错呀！"

严正半开玩笑地说："是呀！可能做教育这个事才是我真正的兴趣所在！要是没有亚联这个项目，我就去做老师了。对了，忘了告诉你们了，我春节前可能要去趟洛杉矶。是带几个学生和家长去考察那里的高中。看看，现在的小朋友真是幸福呀！"

Tim："好呀！Robert昨天说那个冯董春节期间可能来美国，正好可以聊聊了。"

严正一听，马上问道："冯董？就是 Robert提到的那个香港大佬？"

Tim："是呀！你来得正好，我们团队正好一起见见他！"

"好呀！"严正在高兴的同时，隐隐地觉得刚才的对话有些不对劲，却又想不出哪里不对劲。严正想转换个话题，就和 Steven开了个玩笑："Steven，最近怎么样？我们那10万块花完了吗？我去洛杉矶给不给报销机票呢？"

Steven马上说道："别提了，我们公司最近在裁员，我的 H1签证也不知道怎么样了，那5000块算是白花了。前不久我的车又撞了，保险又涨了不少，我的roommate（同住的室友）搬去芝加哥了。"Steven突然提高了声音，吓了大家一跳。

Tim也问道："你陪学生和家长来，他们不给报销吗？"

严正笑着说道："当然他们出机票了，要不谁去？！"严正没想到自己的玩笑会引起这么大的反应，在他心中，那10万块已经和他没有关系了。他也突然明白了自己刚刚觉得不对劲的地方是什么了，如果他不说自己会自费去美国，他们两个似乎就不会通知他冯董会在美国的事情。严正总是想不明白，为什么他们两个人总是不能把自己当作真正的自己人呢?

因为本来他们两个就是兄弟，而严正不是。

第三章 阳光灿烂的日子（6）

严正：“我定了时间会通知你们的。你们好好过节，新年快乐！”

Tim答道：“新年快乐！You take care（你多保重）！”

Steven突然又说道：“对了，严正，还有一个事想请你帮忙：你这次来的时候能不能帮我带个炒菜的锅？就是那种铁锅。这边的锅既不好用又贵。”

Tim抢着说：“Steven，这边的锅也不错呀！”

Steven：“还是国内的好些，而且便宜。还有些内衣，这个我让我爸妈买吧。他们买好后寄给你，你帮我带过来吧！不过铁锅还是你在北京帮我买吧！还有……”

“行！反正我没有行李，你让你父母把东西买好寄给我吧。我晚上把我的地址发给你。”挂了电话，严正摇了摇头苦笑了一下。

“怎么了？你看起来不太高兴呀？”赵艺一边给严正倒了杯可乐一边问着。今天是赵艺和她的两个合作伙伴请严正吃饭。严正刚刚帮他们的公司拿下了一个省的整个省信息化平台建设的项目。那个主管科技的副省长一直把严正当个小弟弟一样看待，他儿子在美国时也得到了严正不少的帮助，所以在这个项目上也就帮了严正一把。

“没事！”严正又恢复了平日的温和，笑着回答，“对了，你们的合同签了吗？”

“你呀！就是喜欢什么事都自己扛着。”赵艺经常替严正打抱不平。

赵艺的一个合作伙伴：“签了。对方今年的预算要在今年花完，所以合同签的时候很顺利。预付款都已经到账了。谢谢你呀，严兄！”赵艺的两个合作伙伴严正也都认识，年纪较严正都要长10岁左右，各自在自己的行业中有着一定的资源。和赵艺的合作也是他们出资源，赵艺来出面做事。

“没事，举手之劳！你们别太客气了。主要是您那里公司有实力，赵艺又这么能干。我只是牵个线而已。”严正笑了笑。

那个合作伙伴接着说：“呵呵，年轻人，能干，还能这么谦虚！难得呀！有前途！我们听赵艺提过很多次邀请你加盟的事。我们是真的希望你能来。看得出你是个有想法的人。以后你如果有困难尽管提，我们能帮的一定帮！”

严正：“谢谢您了。您太客气了！”

那个合作伙伴赞许地点了点头，笑着说：“你放心，这个项目我们也不会亏待你的。赵艺，过年了，我们是不是该给严兄准备些年货呢？”

严正高声说：“别！千万别。早知你们要提这个，这顿饭我都不来了。我们是朋友，我帮朋友理所应当。如果您要说这些，我以后真不敢见你们几位了。”

那个合作伙伴摇摇头说：“不行，这是我们的规矩。”

“不行，您有您的规矩，我也有我的原则。”严正显得有些急。

赵艺站出来为他解围：“好了，别难为严正了。他就这样，死要面子活受罪。”

另一个合作伙伴笑笑说：“哎，你不加入我们公司真是我们的损失。好样的，小伙子。你加油干！我相信你一定能够做成大事的！记住：我们这里始终有你的位子等着你！”

两个人站了起来，说道：“赵艺，我们有事先走了。你陪严兄再聊会。严兄，后会有期！”

严正站起来，送两位老大哥出了门口，回来坐了下来。赵艺的目光一直没有离开严正，看得严正有些不知所措。

“怎么了？我身上有什么东西吗？”一边说着，严正一边左右地打量着自己的身体。

“你真的想去当老师了？”赵艺听严正提到这个想法很多次了，还是有些不确信。

第三章 阳光灿烂的日子（7）

严正很正式地说："当然，我在申请 MBA时的论文，《我为什么要读MBA》的文中都提到过呢！你知道为什么吗？我出生在北京，比起那些山区的小朋友幸福多了吧。但当我长大了，走出去后才发现，原来地球这么大，世界上还有那么多人在以各种不同的生活方式生活着。而我们小时候接触到的真的只是这个世界太微小的一部分。如果小的时候能够了解更多，接触更多，那么再看待问题的角度就会更准确，那我现在一定能够更出色的。"

赵艺摇摇头："可是你不觉得这样做有些残酷吗？比如现在有那种带贫困地区儿童到大城市的一日游，让他们看看大城市，吃一次麦当劳等。让他们见识过了这些后，再把他们送回去，送回到他们原来的世界。这样的反差让他们如何接受呢？"

严正点点头说着："是的！这可能有些残酷。但只有这样才能激励他们努力。我们没有办法让他们喜欢上什么，没有办法帮助他们得到他们喜欢的所有东西。我想做的就是让他们知道外面的世界很精彩，我会用自己的亲身经历来告诉他们这些。但至于他们是否喜欢，他们是否愿意努力去争取这些，就是他们自己的事情。我们提供这个机会、这个环境，给他们努力提供一个方向、一个可能。"

赵艺若有所思地点点头，"嗯！可是你为什么一定要等到 40岁再开始做这个事情呢？从小事做起呀！从力所能及的开始呀！这样吧，如果是因为钱的问题，我来解决。我们共同成立一个基金会，来实现你的这个梦。我还可以发动身边的一群人来加入，怎么样？"

严正笑着答道："好呀！这样吧，对于亚联这个项目，我们已经努力了一年了。我自己的心理底线是到明年 4月，如果到那时还没有一个实质性的突破，我也就不再做这个项目了。我会专心做我们自己的希望工程！"

"好，一言为定！"赵艺开心地笑了。

***

春节，中国人的传统节日。严正和陈永，那个办出国留学咨询的朋友，一起带着八个中国家庭来到了美丽的南加州。严正在美国的朋友帮这个不小的旅行团搞到了一封加州州议员的亲笔邀请信，这些人的签证自然也不成问题。严正同时还邀请了一个由10个家庭组成的来自台湾的旅行团，他的一个朋友在台湾也是做留学咨询服务的。严正希望把这个活动的规模不断做大，同时也做成一个定期举办的活动。

洛杉矶，对于严正是一个熟悉的城市，但对于那 8个小朋友以及他们的父母亲来说是个新奇的城市。访问当地学校、游玩迪斯尼乐园和环球影城，这些活动让这八个家庭都兴奋不已。更加兴奋的是陈永。每家 5万元的团费、这些人回去后所要交的咨询费以及未来他们能够带来的更多的客户，这些都让陈永坚定了要留住严正做合作伙伴的想法。

在中国，做与儿童用品有关的生意永远都是能够赚钱的。真是可怜天下父母心呀！

终于把这个团平安送上了回程的飞机，严正没有去见任何一个以前的朋友，而是直接去见 Tim和 Steven了。因为他觉得这个事才是最重要的。

严正把还没打开过的大箱子费力地抬到了 Steven的宝马车上，笑着说：“这个包真够重的，全是你的东西。这个箱子也送你了！那个大锅过安检时总是会被反复看，海关的人一定没见过中国人出国带这么一个大铁块的。”

第三章 阳光灿烂的日子（8）

“谢谢，谢谢！”看着这个大箱子，Steven乐得合不拢嘴，他知道自己又省了不少钱。

既然 Steven没有问起一共花了自己多少钱，严正也就没好意思说，看来这笔费用 Steven是不会给自己了。

严正：“恭喜发财呀，Tim！好久不见了，走，我们吃饭去！”

Tim：“走。把车停在这里，我们坐一个车去吧！”他们是在 Steven家楼下的停车场见面的。X5费油，油价又涨了，所以 Steven一般是不开车出去的。

严正调侃着：“Steven，你知道吗？根据公式计算，据说油箱里放5加仑的油最经济，因为油太多了载重就大了，会费油的。”

Steven似乎很当真：“有道理呀！我回去算算看。”

半岛渔村，三个老朋友又坐到了一起。

快到除夕了，餐厅里很是热闹。

“来，干一杯！好久不见了！”

“对，干杯！”

“春节快乐！恭喜发财！”

酒过三巡，三个人开始讨论起即将会面的冯董。

Tim介绍着：“冯董是来洛杉矶度假，顺便看看老朋友的。我们是明天下午见他。”

严正：“你已经见过他了，是吧？”

Tim点点头：“是的。上次我去香港，在他那里待了三天。对了，一直太忙，还没告诉你。”

虽然有些意外，但严正没有任何异样的表示。

Tim接着说：“那我从头给你讲一遍吧。上次从滨海市回来后，我就找到了Robert，把我们的进展和他说了一下。让他一定帮忙。他也给我介绍了几家香港和台湾的大佬，但效果也不是那么理想，直到后

来他介绍了马明耀，他的一个好朋友。马明耀是个高级打工仔，香港人，有三个硕士学位。现在就在给冯董打工，负责很多冯董在大陆的投资项目。冯董是做房地产的，住在香港半山别墅，办公室在中环。很有钱，也很有实力。”

Tim满眼充满了羡慕，接着说：“冯董一直是在大陆投资房地产的，在北京、上海、武汉、福州等地都有项目。对高科技项目一直没有涉足。但几年前也是朋友介绍，他投了一家高科技企业，其实当时也就是帮朋友一个忙，没想着能把钱再收回来。谁想到那个公司越做越好，冯董的很多政府关系也都帮上了忙。公司目前正在和高盛、美林等公司联系，准备近日在美国上市了。也正是这样一个成功案例让冯董觉得投资高科技企业也不错，加上马明耀的推荐，冯董基本愿意给我们投资了。这次来美国，冯董一方面是帮上家公司联系几个承销商，另一方面也是想最后核实一下我们这边的情况，刚好你也来了，这样就更好了。冯董如果真的投资了，哪怕只是一小部分，对我们已经就是胜利了。”

严正补充着：“对，‘Low Ball策略（低球策略）’，先让他投进来，一旦进来了，他自己就会继续帮我们寻找下一笔投资，或是自己不断追加。”

Tim点点头：“没错！而且在香港，他身边有一群大佬，都很有钱。这些人都在埋怨冯董上次投资为什么没有叫上他们一起，让他们错过了一个发财的机会。这次只要冯董投钱，那些人也会跟进投资的。对了，冯董还是北大的校董，跟你算是个校友呢！”

天时、地利、人和，严正相信这次他们一定能够成功了。

严正很高兴：“不错呀！那你都给他讲过什么了呢？我们明天的见面会讲什么？有什么要注意的地方呢？”

Tim答道：“我们所有的商业计划书、所有的文档冯董都看过了。我们目前的进展也都告诉他了。马明耀和 Steven也正在针对财务部分进行充分的讨论。”

第三章 阳光灿烂的日子（9）

Steven补充着："是呀，马明耀有一个财务硕士的文凭，CPA，CFA三级，曾做过上市公司的财务主管。和他讨论真的是件不容易的事。"Steven好像回想起那个过程就觉得有些恐怖。

严正点点头，他相信 Steven的能力，一定能够对答如流。

Tim满怀自信地说："所以可以说和投资有关的事情我已经基本搞定了，明天见面就是我们这个团队的一次整体亮相。"

严正："好呀！太高兴了！我们的努力还是没有白费呀！"在春节的时候能够听到这样的好消息，每个人都会很开心的，"本该好好喝酒庆祝一下，但既然明天还要见冯董，今天就不喝了，养精蓄锐。Tim，Steven，还要麻烦你们把给冯董发过的文档的最新版本给我发一下。我想好好准备一下，虽说明天只是集体亮相，我还是想做到心里有数。"严正已经开始跃跃欲试了。

***

见面地点是在Diamond Bar（钻石吧，洛杉矶地区一个新兴的华人聚居地）一个高档社区 The County内的一栋别墅内。那是黄总的家。

这个社区内大概有三四十户，每栋别墅的价格都是数百万美金起。当蒙特利公园那个旧的小台北变得有些拥挤不堪时，新的华人移民开始向 Rowland Heights（罗兰岗）一带迁移，也就形成了一个新的华人聚居地，称为新的"小台北"。那边的房价也就在短时间内迅速飞涨。这个 The County是其中最贵的。住着的都是华人新贵和传统望族。

冯董看起来大概50多岁的样子，个子不高，典型的南方人，很和蔼，却又透着些威严。穿着很随和，说话很温和，丝毫看不出是个身价过亿的人。

大家坐了下来，简短的介绍和寒暄后，冯董自然地取得了会谈的主动权："Tim我已经见过很多次了，你们两个我是第一次见。你们大

概介绍一下自己吧！”

Steven抢先说话了，这个倒是比较少见的：“我叫Steven，上海人，上海交大毕业，毕业后一直在 KPMG（毕马威）从事财务工作；来美国前在一家香港公司任财务主管；LAU Business School毕业，现在在一家美国上市公司做财务主管。在亚联公司主要负责财务方面的工作。”

冯董点点头：“嗯，马明耀提到过你。你的财务报表做得不错，很详细。就是不知道能否真的执行呀！”

Steven：“一定可以，我有这个信心。我以前的工作经历给了我足够的经验来完成这项工作。”

冯董突然问道：“那你觉得你和马明耀谁更适合做财务主管呢？”

Steven显然没有准备这个问题：“这，应该是他吧！”

冯董笑着说：“哈哈，那我可不放。好了，你呢？”冯董转过头看着严正。

“我叫严正。”严正向前探了探身子，表示自己的尊重。

冯董：“你没有英文名字？”

“没有。”严正笑着回答，“我想让老美也学学中文。”

冯董也笑了：“哈哈！好！我听过你的名字，Tim说你是你们团队中负责技术的，可是谭文聪是负责技术的呀！后来谭文聪告诉我他负责开发，而你是负责整个产品和市场的。你倒说说，你到底是负责什么的呢？”冯董也见过谭文聪了。听这话，看来冯董今天是有备而来的。

“他们说的都没错。而我到底负责什么呢？我什么都负责，又什么都不负责，是个桥梁。”严正顿了一下，“我先给您讲讲我的经历，您就明白了。我从北大毕业后，一直在中关村混，在大公司里面做过，自己和朋友也开过几十人的小公司。来美国读MBA，就是想把那些年的经历有个系统化的整理。大公司有大公司的优势，也有它的问题；小公司有小公司的长处，也有它自己的难处。但不管是哪种公司，最

主要的问题都是人的问题。做事先做人，这句话不是说的，是做出来的。”

第三章 阳光灿烂的日子（10）

“嗯。我听说北大毕业的人都很不合群，你又是怎么做的呢？”冯董插了个问题。

Tim补充着：“冯董是北大的校董，还在北大设立了奖学金呢！”

严正对着冯董点了点头，表示自己的尊重和敬意。冯董笑了笑。

“北大的四年，教会了我两件事。很惭愧，专业的东西没有学到什么，但北大教会了我怎样去学习。”严正好像没有直接回答冯董的问题，“北大，其实我想各个大学都一样，给我们提供了一个宽松的环境，让我们有机会去接触很多我们以前没机会接触，但感兴趣的东西，同时也教会了我们怎样在最短的时间内去掌握一个新的事物。所以以后无论面对什么样的新产品、新市场，我们都是充满信心的。”

顿了一下，严正接着说：“第二件事，就是教会了我谦逊和自信。这两者看似矛盾，其实不是这样。在北大的校园内，随便碰到的任意一个人，可能都是什么奥数金牌呀！某省状元呀！我会去想他们每一个人身上都有比我强的地方，这教会了我谦逊；同时，北大的氛围也告诉我，我身上也一定有比他们强的地方，或许学数学我比不过他，但文学就未必了。所以我又学会了自信。所以您说北大的人不合群，那只是个别现象吧，或是别人对北大人的误解。在我看来，可能是北大人都充分做到了那八字校训：勤奋、严谨、求实、创新。所以有时候会过分认真，有时候又会显得有些标新立异吧！但是在外人看来，就有些不够合群了。您也知道，这些对于做公司来讲都是必不可少的呀！比如勤奋。”

冯董点点头：“当然！”

“我母亲是客家人。她从我们小的时候就教育我们要勤奋。”严正说着好像不太相关的话题。

冯董问道：“噢？她也是客家人，哪里的呢？”

“我母亲是印尼华侨，老家是广东。我也算半个客家人，就是很遗憾不会说客家话。”严正不无遗憾地摇了摇头。

“是呀，你该和你母亲好好学学。我也是客家人噢！”冯董开心地笑着说。

严正：“真的？太巧了！”客家人都很勤奋敬业，相互间的认同感也是很高的。

“嗯，”冯董点了点头。“还有一个问题，我不懂软件。你能不能给我讲讲如何把一张光盘就能卖到几千甚至几万的价格呢？”冯董笑着看着严正。

严正笑了笑说：“冯董您是老前辈，说到销售，我可不敢在您面前班门弄斧。我一会还想听您给我上上课，讲讲您的销售史呢！不过，说到软件，我还是小有心得，能够讲讲的。”严正又停了一下，看到冯董饶有兴趣地看着他，知道自己的话题并不算太枯燥。

严正接着说：“卖软件，也是卖东西。让客户产生需要，提出需求，我们提供产品和服务来满足需求，完成销售行为。可是软件这东西能够满足客户什么需求呢？软件的最大魅力，就是它能够把以前需要很多人来完成的事情，变成只需要很少人就可以完成的事。我们就是要把这个概念先卖给客户，再去卖产品。我们做的是企业用户市场，企业客户关心的就两件事：增加收入和降低成本。我们通过我们产品让客户拓展了他的市场，接触到了更多的客户，增加了收入；而同时，又帮助客户降低了他的成本。客户没有理由不接受。”

严正看冯董点点头，接着说道：“在我看来，软件销售中最核心的思想只有一个：控制客户的期望值（Control customers expectation）。我们给客户一个期望值，告诉他们我们的产品能够给他们带来什么样的效果，或者是增加收入，或者是降低成本，或者两者都有，让客户愿意来购买我们的产品。同时，也明确告诉客户我们的产品不是万能的，至少现在不是。以此来控制客户的期望值。我们不是一下子就满足了对方所有的需求，那样就没有后续的

销售了，同时客户的需求永远是没有止境的。这一点对于软件企业来说是最致命的，同时又是最有吸引力的。”

第三章 阳光灿烂的日子（11）

虽然都是MBA毕业，但这番理论在严正自己的理解下重新演绎出来，还是让Tim和Steven听得入神。

严正说："如果全答应了客户的需求，做一个大而全的产品，软件公司会被累死、拖死，而且也永远不可能有一个产品能够满足客户所有的需求。所以呢，我们根据客户的需求，给出时间表，我们的产品在什么时间的什么版本能够完成哪些功能。这样，客户购买了我们现在的版本产品，满足了他现在最迫切的需求，同时也买了一个保险，保证他未来能够得到我们最新的功能来满足他未来的需求。对于软件来说，这是再简单不过的一件事了，就是版本升级。版本不断升级，不断提供新的产品功能，最重要的是，让客户不断地购买。正如我们不断地从 Windows3□1升级到 Windows 95，再升级到 Windows 98，再到Windows 2000，一直跟着微软的节奏走。这样做，软件公司既能够不断产生销售收入，又能够提高客户的退出门槛，减少了竞争对手的威胁。我们的软件，也就成功地越卖越多了。"

冯董点点头，说道："控制客户期望值，嗯，有点意思。"

严正笑了笑："让您见笑了。这都是自己的想法。您给指点指点。"他拿起茶杯喝了一口，润了润喉咙。

冯董："不错！哪天我们再好好聊这个话题。我先问 Tim一个问题：你不懂软件，你打算怎么卖呢？"

Tim马上答道："通过政府关系，依靠行政指令来进行销售。这种方式最快，也最有效。"Tim对这个问题显然是有备而来。

冯董点点头："同意。但是你要记住，这是个双刃剑，运用得好，事半功倍；用得不好，会输得很惨。最后一个问题，你们三个人每人给我一个答案。如果在你们这个规划得很好的市场上，突然有了一个强劲的竞争对手出现，你们怎么办？"

“控制成本。”Steven抢着说，看到严正刚刚说了那么多，他好像有些着急。

Tim回答：“降价促销，把对手挤垮。”

“你说呢？”冯董看着严正，对刚才两个教科书般标准的回答不置可否。

严正笑着回答：“直接买了它！”

“哈哈。”冯董笑了笑，没有作任何的评价，突然问道：“对了，原来说的只有Tim和 Steven会在洛杉矶，而你已经回北京了。那现在你在北京做什么呢？”冯董好像想起了什么。

这个问题也让 Tim紧张了起来。

所有的风险投资到最后阶段，要看的不是市场，不是产品，而是创业团队。因为相信这个团队，投资人才会投资。团队，人，才是最重要的资源。

当风险投资投入到项目后，会有种种条约来限制公司的创始人和管理团队过早地离开，以防止有人借着项目的机会骗取投资人的投资后，携款离开，从而加大投资人的风险。包括公司融资上市后，对于公司的高层管理人员的股份也有限制，一般会有一年到五年的一个解禁期，当解禁期没有结束前，公司的高管人员是不可以通过抛售自己的股票套现的。这样做都是要保护股东的利益，保证公司能够正常运作。

Tim紧张的原因是，他在过去和冯董的交流中，着重讲述了他自己和 Steven的作用，而淡化了严正的价值。这样做也是可以理解的，因为毕竟 Steven是他的兄弟，严正只是一个离开了的曾经的合作伙伴。但今天的对话中，Tim明显可以感受到冯董对严正的重视和欣赏。如果严正说目前自己已经开始在国内做其他项目了，或是说些其他不利于亚联的话，恐怕冯董那已经下定的决心会有所动摇。

第三章 阳光灿烂的日子（12）

严正当然不知道 Tim紧张的原因。但他也同样认识到这个问题不好回答，因为事实就是他已经回到中国了。不管因为什么原因或是谁的原因，他们的项目在中国始终没有什么很大的进展，很难让人相信严正是在中国一直继续做着亚联的项目，或者是让人觉得他的能力太差，虽然一直在努力，但是毫无进展。而在冯董面前说谎话来试图蒙混过关，显然也不是一个明智的选择。

严正从没想过要说谎，因为他不需要，他的回答显得胸有成竹。

“冯董，”严正笑了笑，“您说的没错，我现在在北京。”

“这边没有投资，坚持不下去了，做了逃兵？”冯董接着说，没有丝毫犹豫。

“如果那样的话，我就不会回国了。”严正微笑着但是坚定地说，也是丝毫没有犹豫，“我会留在美国，找个不错的工作，一边等着机会从天下掉下来，一边在这里挣钱养活自己。这样做好像不会太难，也是一个不错的出路吧！”

冯董点了点头，表示同意，同时看了看一旁的Steven。

严正说：“我们要做的事情和中国有关，我们的客户会有美国客户，也会有中国客户，从产品开发角度看，中国的软件开发成本低，我们的产品也会在国内开发。跟这个项目相关的各个环节都和国内的市场密切相关。虽然现在网络发达，资讯到处都是，但如果我们中间没有人亲身去经历这些，亲身去感受中国日新月异的变化，那即使有一天我们真的拿到了投资，回到中国开始我们的事业时，两眼一抹黑，注定还是要失败。正所谓‘机会只降临到有准备的人身上’是没错的。所以我们三个商量一下，决定分工合作。Tim和 Steven留在这艰苦的第一线，继续和投资人寻找机会；我回中国，打个前站，了解中国市场，做好铺垫，随时准备在投资到位后大干一场。”

严正在回答时一直都在加重“我们”这个词，这让冯董很满意。

严正接着说："但是冯董，我得承认，在这期间我有些脚踏两只船了。您也知道国内各种机会很多，各种诱惑也很多。要抵抗这些诱惑实在不是件容易的事，我就一不小心开了个小差。"

"严正！"Tim显然又开始焦虑了。

"哦？"冯董对 Tim摆了摆手，饶有兴趣地看着严正，"此话怎讲呢？"

严正答道："我的朋友们都知道我有一个理想，就是从事与教育相关的工作。我会选择到贫困地区办学作为我这辈子的最后一份工作。所以只要有和教育有关的事，我就非常感兴趣。我的一个朋友开了一个留学咨询公司，帮助中国的初高中学生到美国读大学，以及帮助大学生申请美国研究生。我就没有禁得住诱惑，到他那里帮忙去了。这次来美国就是带着几个小朋友来感受美国教育气氛来了。我得承认，这事和亚联这边的项目毫无关系。"

冯董："好呀！成效如何？"

严正："还可以，我们前不久刚刚帮一个贵州山区的高中生申请到了哈佛大学的奖学金，5万美金一年。这在当地非常轰动。"

冯董笑着说："哈哈，挺好的。我还正想，你在国内就那么等着他们找投资，那岂不是很闲，对不起北大'勤奋'的校训呀！看来你还真是没有闲着呀！教育当然是重要的，是国家未来的希望所在。我最敬佩的人就是积极办学的爱国华侨陈嘉庚，倾其所有办学，资助厦门大学和华侨大学。对了，他也是客家人。所以你做得没错，要坚持！"冯董拍了拍严正。

第三章 阳光灿烂的日子（13）

冯董接着说："你不是想听我的创业吗？好，我给你讲讲。"冯董的兴趣非常高，"我常对别人说，我是十块钱创业的。我刚到香港，没有职业，没有收入。每天早上花两块钱买一份报纸，再花两块钱坐上公交车。那时的公交车可以坐一天不下车的。我就坐在最后一排，看报纸上的房屋租赁广告，把信息摘录下来，再找希望租房的广告，把信息抄下来，然后就开始打电话联系两边的人。也就是现在的房屋中介。记得我的第一个客户是个美国老太太，她是个天主教徒，到香港是去开一个收容所的。对于房屋的要求又高时间又急。之前的几家中介不但没有帮她找到，还让她很生气。而我刚好知道一个在佐敦的房子，地方够大，又很安静，就主动找到了她。对于她来说，那只是又一个找上门的中介，但对我来说，那可是我的第一个客户，第一笔生意，可能也是下个月的生活费呀！可能是我的服务态度好，可能是我运气好，最后她和我签了合约。对于房子她非常满意，也就不断把她的朋友推荐到我这里。我的生意开始多了起来。"

冯董兴致盎然地讲述着自己精彩而跌宕起伏的人生。

严正与冯董对视着，微笑着，不断地提些问题让冯董的故事继续下去。对他来说，这是个难得的学习机会。也是他冒险承认自己开小差的原因。冯董作为北京大学和厦门大学的校董，一定非常热心教育事业。自己的那番话不但打消了冯董对于他为什么回国最后的顾虑，也打开了冯董的话匣子。成功的人都喜欢讲述自己曾经苦难的成功史，以及自己所热心的公益事业。而严正自己也很愿意和这些人交流，从他们的经历中学习那些经验、教训。人不可能尝试1万种活法，却可以和1万个人聊天，倾听他们的人生。严正，显然是个好的倾听者。

Tim一边笑着在听，一边点着头。但他点头是在赞许严正刚才精彩的表演。他笑是因为他知道，冯董已经认可了这个团队。那张支票

可能很快就可以拿到手了，自己的梦也就很快要实现了。想到这，Tim笑得更开心了。

Steven窝在沙发的一角，厚厚的眼镜片后的双眼中充满了落寞，今天的会面，他只是个配角。当冯董讲述着自己的故事时，Steven试图插了几次嘴，但都没有得到回应。他放弃了努力，把自己一米八八的硕大身躯深深地埋到了沙发中，低下了头。

说完，冯董拉着严正走向餐厅，“走，你的酒量不错吧！我们边喝边聊。”把 Tim和Steven落在了后面。

晚餐间没有人再提起投资的事。大家高兴地在一起欢度这即将到来的中国传统的节日——春节。对于这个团队来说，这是最轻松的一次对投资人的亮相了。

对严正来说，头一天晚上的几个准备都达到了最好的效果：一是客家人的勤奋，二是对于教育事业的热爱，三是对于冯董以前创业经历的关注，这些既是出于真实，也是严正整整想了一晚上后，精心构思出来的。今天的每一个细节，都如他所愿地发展，他的话也都恰到好处地点到了冯董的兴趣所在。对他自己的表现，严正给自己打了 90 分。

第二天，冯董就飞回了香港。他没有告诉 Tim他们，自己为了和他们见面是推迟了一天回去的。走之前，他没有给他们任何的承诺。只是告诉他们好好过节，节后马明耀会和他们联系的。

第三章 阳光灿烂的日子（14）

严正本来想和他们两个人再多多聊一聊下一步的安排，但 Tim要回家陪自己的老婆和儿子，而 Steven好像热情不高，说自己要去女朋友家过节。严正也就作罢了。大家相约节后再联系。

后来，严正又约见了James几个人，大家在 James家聚了一个晚上。他们也好久没有听到 Tim给他们更新亚联的消息了，还以为公司关门了呢。严正的到来和最新的进展让他们又重新兴奋了起来。大家又一起在啤酒的陪伴下讨论着技术的发展趋势，和产品的未来方向。

后半夜，就变成严正对国内生活的描述了。听着他评书般地讲述着国内精彩纷呈的生活方式，James三个人兴奋不已。相约不久后一定要和严正一起回国看看，或是干脆就回国去工作。

除夕之夜，严正召集了自己在美国老朋友，在一个朋友家搞了聚会。大家一起做菜，包饺子，看电视里转播的春节联欢晚会。严正的到来给大家找了个聚会的理由，也让这个除夕夜更加热闹。

***

国内的春节要到正月十五才会结束。可是美国人的节日在元旦的时候就已经结束了。严正在回国前又和Tim、Steven一起见了三家投资商。虽然冯董那边到目前为止都是正面的反馈，但没有拿到正式的投资协议前，他们是不能放弃努力，放弃任何一个可能的机会的。同时，即使冯董同意投资了，也只是第一步，更重要的部分，也就是出让多少股权的问题，还没有真的谈清楚，还有很多的事情要做。

有了Tim从滨海市带来的同滨海市电子商务中心的50万元的合作协议，以及潜在用户的合同意向书，这几家投资人也表现出了明显比以前几家更浓厚的兴趣。

其中一家叫 TechAngel的风险投资商，一个管理着两亿美金、专注在高科技企业投资的基金，对他们的项目表现出了非常大的兴趣。刚好赶上这段时间中国概念的股票在纳斯达克的表现非常好，中国概

念的项目也是投资人追捧的热点。在 TechAngel的演讲也是进行得最长的一次，三个人足足被问了3个小时。Steven更是针对财务报表讲了1个小时。

投资人在面对着一个个满怀信心、充满自信的团队时，最经常问到的一个问题就是“What if（如果……会怎么样）”。也就是给出各种假想的边界条件，同时变化边界条件的值，来测试这个商业计划书中的整个计划在应对不同市场情况下的不同结果。也被称为“sensitivity analysis（敏感度测试）”。

商业计划书，本身就是对于一个未来市场、未来产品的一个计划。其中很大比例的计划更是面对一个新的市场、新的产品提出的。在现有的市场上很难或是根本找不到可以对比的资料，也就很难去对这个市场的规模、市场的接受度、客户的情况等等重要信息进行判定和对比。

“我们要面对的市场有多大，我们计划在几年内得到市场份额的百分之多少，我们在几年后达到多少人的规模，产品的价格将是多少，我们通过什么样的手段来销售多少套，我们未来的利润将达到多少，上市的日期会在哪天，上市的市值会是多少。”这都是每一个团队每一个成员都应该滚瓜烂熟的问题。

但这一切的结论，一切的美好前景都是基于一系列假设的基础上得到的。从数学上来讲，最后的结果是所有这些未知变量参数的函数值。参数越多，参数变化的范围越大，结果的变化也就越不可预测，可能得到的结果范围也就越大。而投资人质疑的恰恰就是这些作为基础的变量。看看变量变化了，达到了各种极限值的时候，这些拥有美好前景的项目会是怎样的一个下场。也就是测试每一个计划的稳定度和成熟度，以及对于边界条件变化时的敏感度。

第三章 阳光灿烂的日子（15）

如果市场的反应没有你们预期的那样好怎么办？”

“如果市场的反应比你们预期的要好得多怎么办？”

“如果你的竞争对手面对你的出现采取降价或是免费的措施来对付你，你怎么办？”

“如果你的产品刚刚推出，却碰到了全球经济的大衰退怎么办？”

“按计划，500万美金，你们可以运作三年，并在第四年上市。如果现在我给你们1000万美金，你能否把这个过程缩短到第三年上市呢？”

在“What if”的帽子下，会有千奇百怪各式各样的问题，有些很有意义，有些完全是拍脑子想出来难为人的。很多设想美好的产品、项目，在这些问题下变成了亏损甚至是可笑的结果。

这样做其实是很有道理的。对于创业者来讲，他们更趋向于用乐观的眼光来看待自己将要面对的市场、产品和未来。很多的结论都是构架在理想的状态上，一切事情的发展都是按照他们的设想来发展。而“What if”的问题就是在推翻这些理想的边界条件，把这些项目放在最极端恶劣的环境下，来考验项目的真实可行性。理想和现实的差距，也往往就在这个过程中，被残酷地放大到每个人面前。

简单的数学原理在这里体现得非常充分。

同时，这样的测试也可以考验创业团队，也就是未来企业的管理者，是否全面地思考过自己要做的事情，是否对于所有可能出现的极端好与坏的情况做出了充分的准备，是否可以坦然面对一切的突发事件。因为这些人将是未来管理投资人的钱的人，也是未来要替投资人赚钱的人。

对于财务报表，“What if”的问题更是被经常问起。投资人中负责财务数据的人经常会做的一件事，就是把 Excel表格中一些重要参数，比如产品价格、预计客户数、市场增长率等等，从固定值变成一个区

间值，并用一个拖动框来表示。而报表中所有的结果数据都是相关联的，牵一发而动全局。这样，简单地用鼠标拖动那个小小的滚动条，就可以看到由于这些关键的边界条件小小的变化，就带来的结论的巨大变化。

然后那些投资人就会欣赏着自己的杰作，看那些准备不足的创业者眼睁睁地看着大屏幕上自己的结论得到了完全相反的结果，而幸灾乐祸。

“产品价格减了20%，公司不到一年就要倒闭了？”

“价格升了一倍，公司第一年就盈利两亿美金？”

不用投资人更多的评论，“sensitivity analysis”下很多荒谬的结论就会让很多准备不充分的创业者自己打道回府了。

Tim、Steven和严正三个人不是准备不足就敢面对投资人的人。他们已经近百次地站在投资人面前经受这样的考验了。在面对投资人之前，他们三个已经自己互相考问了所有可能的“What if”的问题。他们没有被问倒。

“Very impressive! （非常精彩！）”当三个人已经有些筋疲力尽，却依然兴奋时，对方的董事总经理、合伙人George Sullivan站了起来说道，“That’s something we wouldn’t pass by. My only and last question here is that since it is such an excellent plan with great future， why no one else has ever tried to do that. Isn’t it too good to be true?（这是个我们无法拒绝的好机会。我唯一的也是最后一个问题是：既然是这样一个前景如此美妙的完美计划，为什么没有其他人尝试过呢？是不是有些好得不可思议了呢？）”

第三章 阳光灿烂的日子（16）

“Sir（对先生的尊称），”严正向前迈了一步，开始回答这最后一个最重要的问题。这不经意跨出的一步，也彰显了严正的信心和自己在团队中的主导地位，“记得前几天电视里面有个节目，是采访Michael Dell（戴尔电脑公司的创始人，公司以特有的直销模式迅速成为世界最大的个人电脑生产商），主持人问 Dell先生一个问题：当你最早开始创立公司开始销售电脑时，为什么你的竞争对手IBM、Compaq、Gateway（都是美国的个人电脑生产商）没有学习你的经验，或是干脆把你买掉自己来做呢？”

严正顿了一下继续说着：“Michael是这样回答的： You have to ask themselves why they hadn’t done that。（恐怕你要去问问他们自己为什么当时没有那样做）”全场都笑了。“现在是一样的情况，我们没有办法去关心竞争对手为什么没有来做我们要做的事情。我们也无心去帮忙告诉他们这些。我们就是要抓住这个机会，来完成我们自己的梦想。”

当天的演讲是精彩的，也是成功的。

当第二天严正离开美国回北京时，一套 TechAngel的 Due Diligence的资料已经发给了Tim（Due Diligence，尽职调查：交易完成之前对收购目标、公司供应商或其他潜在的业务伙伴的财务状况和经营状况所作的详细调查。也指承销新发行证券的券商或向投资者推销这些证券的经纪人对发行机构可信度的调查，发行机构、主承销商以及与发行机构有关的其他机构之间可能会因此召开一个尽职审查会议）。

这也就意味着对方已经开始正式考虑投资的事情了。如果这个尽职调查能够顺利完成，而双方又能够对于投资金额和所占股份达成一致的话，这个投资人将成为亚联软件的天使投资了。

***

元宵节过完了，春节这节日也就结束了。大家又都恢复到了正常的工作状态。

在过节期间，严正根据自己在美国时和 James他们一起讨论的内容，又写了一份详细的产品开发计划，同时和自己的一个朋友，一家做软件外包公司的老板，沟通了一下。只要资金到位，产品开发工作就可以马上开始了。

在这期间，严正还在北京见了一次马明耀。马明耀是为了冯董的一个项目到北京来出差，时间非常紧张。两个人的会面是在机场的候机厅，严正赶到机场和马明耀谈了1个小时。马明耀个子不高，典型的香港人样子，保养得很好，看起来也就30岁的样子，而实际上马明耀已经42岁了，比 Tim还要年长1岁。

两个人主要谈了公司的发展方向、产品的未来以及三个人合作的状况。

在严正眼中，马明耀是个非常精明的人，对问题看得十分透彻。

而马明耀对严正的印象也很好，认为他将是个好的合作伙伴。

马明耀在离开前最后问道："如果，我是说如果，冯董同意投资了。那么关于股份结构的事情，我们是需要和你们三个一起讨论呢？还是只需要和 Tim一个人讨论就可以呢？""这个，"严正顿了一下，这的确是个不好回答的问题。但对朋友的过分信任，以及对外要保持团结一致的想法让严正没有多想，就回答了这个问题，"Tim来谈就可以了，我们三个的想法应该是一致的。"

他相信 Tim会尽自己所能去争取最大的利益。同时，有 TechAngel那边的顺利进展，对Tim来说，手中也多了一个谈判的砝码。谈起来也会容易得多。

第三章 阳光灿烂的日子（17）

但事实上，很多事不是想当然这样就是这样的。只是这个道理，严正很久以后才明白。

而且严正还疏忽了一件事，就是忘记了把自己的邮件地址给马明耀。他们见面时说的第一件事就是马明耀让严正把邮件地址给他。

回到香港后，马明耀见到了冯董。冯董要马明耀通知Tim、Steven和严正来一趟香港，冯董希望和他们一起讨论一下投资和股份的具体情况。

马明耀发现自己没有严正的邮件地址，就发了封邮件给Tim，同时抄送给Steven，告诉他们来香港谈判的事情，并要 Tim把邮件转发给严正。在他的想法中，Tim一定会抄送的。几天后，Tim、Steven和严正又开了一次电话会议。

“我们有一个好消息，一个坏消息。”Tim说着，“先听哪个？”

“坏的吧！”严正知道这个问题是问他的，Steven一定两个消息都知道了。

Tim低声说：“TechAngel那边放弃了这个投资机会。”

“噢？”严正很疑惑，但平静地说，“是什么原因呢？”

“是关于股份结构，他们不同意我们提出的建议。”Tim接着说，“不过我们还有好消息！”

TechAngel提出的投资建议是这样的：对方投资200万美金，亚联出让公司30%的股份，其他现有的股东的股份按比例稀释。这应该是还算合理的一个方案。同时，在此之前，三个人曾一致同意，如果不行，可以再多放出一些股份，只要保证不超过50%就可以了，要保证自己的话语权。

严正还在追问着：“嗯。可是为什么呢？他们的要求是什么呢？我们还可以谈呀！他们怎么会一次就放弃了呢？”

Tim不耐烦地答道："别理他们。一个小 VC（风险投资商），要求还很高！说好消息吧！对了，你上次和马明耀见面谈得如何？"

"还好。他还问我关于股份的事情，我说跟你谈就好了。"严正还在想着 TechAngel的事情。

Tim："严正，说得好！冯董要我去趟香港，和他们谈谈投资和股份的事情呢！"

严正说道："好呀！看来差不多了！要不要我和你去呢？"

Tim："不用了，Steven要工作也去不了。"

"没事，我这段时间没什么事，可以过去。"严正想自己也好久没去香港了，应该去看看。

Tim坚定地说道："不用了。我已经订了机票，后天动身。Steven，你准备一份相关的资料吧！再把我们 Due Diligence的资料准备一份，不知道冯董那边会不会也需要。好吧，先这样吧！"Tim匆匆结束了电话会议。

严正拿起电话，看了看，好像不明白电话怎么突然就断了。

同时，一封早就写好的邮件发到了马明耀的邮箱里。在邮件中，Tim告诉马明耀，并请他转告冯董，Steven和严正都比较忙，近日无法赶到香港。而他们都已经全权委托 Tim来谈股份的事情。Tim到达香港的时间是 4天后。

马明耀知道 Steven和 Tim的关系，这样的委托很正常；又有了几天前在机场严正说过的话，马明耀也就没多想。把会议时间通知了冯董，也告诉冯董只有 Tim一人来参加会议。就这样，严正没有参加这个本该要去参加的重要会议。同时各种机缘巧合凑在一起，也没有任何人再去想是不是严正应该来。很多事情都是这样，一个小小的失误就能够带来意想不到的后果。

严正后来也了解到了为什么 TechAngel没有投资进来，虽然那已经是很久以后的事了。当严正知道了所有这些事情的真相后，他狠狠

地打了自己一下，并发誓以后再也不轻信别人，任何事都要自己亲自问清楚才可以。

但，那更是很久以后的事情了。

***

4天后，一封邮件发到了严正、Steven、谭文聪、James、Ken以及Ryan的邮箱中，内容很简单却也很振奋人心，至少发信人 Tim是这样认为的。

“亲爱的兄弟们，我在机场迫不及待地把这个消息告诉大家，希望你们能够在第一时间和我一起分享这美妙的时刻。我们一年多的努力终于有了结果，我们离我们的梦又迈进了坚实的一步。2个小时前，我已经代表亚联软件和冯董签署了投资协议。冯董会向亚联软件投资200万美金。”

从 Tim和严正在尔湾大学图书馆的一间小会议决定一起创业开始，到冯董签署了投资协议，历时一年七个月三天。虽然时间有些长，但是也正说明了几个人的执著和坚持。经历了这十九个月的努力、坚持和尝试，两个人的付出终于得到了收获。

这距离上一次在圣马特奥市(San Mateo)给那位老者的演讲，已经过去整整一年了。